

Андрей Владимирович Курпатов 27 верных способов получить то, что хочется



Аннотация

Удивительная — живая и практичная — книга о том, как решить две главные проблемы человека. Из нее вы узнаете, как обрести счастье и спокойствие дома, а также — как получать удовольствие от работы и добиваться успеха.

Народная мудрость гласит, что счастье — это, когда ты с удовольствием идешь на работу и с желанием возвращаешься домой. Иными словами, для достижения счастья необходимо быть в курсе секретов личного и профессионального успеха. Об этих секретах, причем на конкретных жизненных примерах, и идет речь в этой книге.

Андрей КУРПАТОВ 27 ВЕРНЫХ СПОСОБОВ ПОЛУЧИТЬ ТО, ЧТО ХОЧЕТСЯ

ОТ АВТОРА

В свое время я назвал эту книгу «Настоящая жизнь: работа как флирт и флирт как работа». И рассказал в ней, как добиться успеха в личной жизни и в профессиональной деятельности. Как, не рассчитывая на удачу, на случай, сделать эти сферы своей жизни успешными собственными руками. Ведь секрет здесь прост — нужно с легкостью, с озорным блеском в глазах подойти к работе и вдумчиво, серьезно, обстоятельно к личной жизни. А дальше детали, которым, собственно, и посвящена книга, — много-много «верных способов».

Но мою «Настоящую жизнь» (в смысле — название книги) в издательстве забраковали. Мол, не понятно, о чем, что значит «настоящая»? А что, бывает «ненастоящая»? В общем, не стало моей «Настоящей жизни», а получился «Флирт глазами эксперта». Поскольку я являюсь экспертом по вопросам психологической культуры и психического здоровья разных государственных служб и учреждений, к «флирту» добавился «эксперт». Не буду скрывать, я с некоторым ужасом смотрел на обложку и думал — кому придет в голову это купить?

И, однако же, несмотря на все мои опасения, читатели нашли эту книгу. Обычно книги ищут читатели, но здесь явно читатель проявил находчивость и сообразительность — отыскал

книжку! Сейчас, когда «Флирт глазами эксперта» стал уже бестселлером и переживает свое переиздание в одноименной серии, его название в очередной раз поменялось. Теперь на обложке значится определенно именно то, что содержится внутри — без особенной выдумки и образности. Что ж, возможно, кому-то так легче будет отыскать эту книгу на пестрых книжных развалах.

Я очень надеюсь, что Вы получите то, что Вам хочется. В конце концов, все мы заслуживаем «настоящей жизни», и если есть «верные способы» получить заслуженное, то почему бы не воспользоваться ими побыстрее?

Успехов Вам и всего доброго!

Искренне Ваш, Андрей Курпатов.

ПРЕДИСЛОВИЕ

Счастье — это, когда ты с удовольствием идешь на работу и с желанием возвращаешься домой.

Народная мудрость

Ваш покорный слуга собрался написать книжку о том, как начать жить «настоящей жизнью», т. е. такой жизнью, которую можно было бы назвать Жизнью, а не «существованием» и не «выживанием». И тут же, как вы могли заметить, подзаголовок: «работа как флирт и флирт как работа». Не странно ли это? Давайте порассуждаем. Из чего состоит наша с вами жизнь? Она состоит из «жизни личной» и «жизни общественной». Если будет только одна из них, то жизни не будет вовсе.

Еще совсем недавно у всех нас, жителей страны, в которой много «лесов, полей и рек», была только одна единственная жизнь — «общественная», а «личной жизни» ни у кого не было. По крайней мере, определенные лица сделали для этого все возможное и невозможное. Чуть ли не с рождения на шею ребенку повязывался лоскут красной ткани, далее все происходило исключительно на «пионерском расстоянии». Позже решение о разводе принималось на партсобрании, а похороны помпезно организовывались за государственный счет. Какая уж тут «личная жизнь»?!

Потом «общественную жизнь» в одночасье отменили и взамен предложили «личную». Но что с Иней делать, никому поначалу не было известно — навык утратился. Кроме того, «личную жизнь», как известно, в рот не положишь, а сытый голодному не товарищ. Потом все начали «крутиться», «выживать», и жизни снова не стало никакой. Одни принялись приторговывать «икрой заморской баклажанной» (наиболее успешные — газом и нефтью), остальные перебивались как придется. «А кому сейчас легко?!» Короче говоря, мы перешли в эпоху товарно-денежных отношений, где никакой жизни отродясь не было — только товар, только деньги.

В результате, и это я заявляю официально, в головах россиян воцарилось сущее безумие, порожденное стрессом, неопределенностью и ощущением бессмысленности всяких «смыслов». Это состояние, дорогие мои, называется депрессией с элементами тревожных расстройств. Данный диагноз, господа-товарищи россияне, стал нашим с вами жизненным кредо — и это, как ни печально, научный факт. Если кто-то думает, что он составил счастливое исключение — семь футов ему под килем в ближайшую психиатрическую лечебницу. Остальные придержите в руках эту книжку — она может вам очень пригодиться.

Как организовывать, создавать, пестовать свою жизнь — этому, по идее, нужно в школе учить. Таблица умножения, конечно, дело хорошее, «жи, ши пиши через букву и» — несомненно, вещь чрезвычайно полезная. Но жизнь, согласитесь, куда важнее и сложнее. Если не учить человека правильно (то бишь эффективно и с толком) жить, то ни арифметика, ни чистописание ему не помогут — он будет страдать и мучиться. Что ж, если не выучили, придется учиться самостоятельно и, так сказать, на колесах. Нам жизненно необходимо прекратить эту порочную практику по разрушению собственной жизни и наладить, наконец, обе ее стороны — и «личную», и «общественную».

Жить надо проще, жить надо веселее! Но как этого достичь?! — вот в чем вопрос. Если работа — это общественная жизнь, т. е. нервное, изматывающее и ненавистное мероприятие, то данная часть жизни будет для нас просто мучительной! Если же к флирту, т. е. к организации своей «личной жизни», подходить спустя рукава, как к чему-то малозначимому, посредственному, то и результат будет соответствующим. **Серьезность при организации личной жизни и легкость в отношении к карьерному росту — вещи необычайно важные.** В противном случае мы «сгорим на работе», а «личную жизнь» получим такую, со всеми ее дразгами, ссорами, страданиями и вулканическими взрывами, что лучше бы ее у нас и вовсе не было.

Вы только подумайте, сколько сил и здоровья отнимает у нормального, среднестатистического человека его не пойми как устроенная «личная жизнь»! А сколько нервов уходит на терзания (самого разного вида и качества), связанные с работой, карьерой, одним словом — «общественной жизнью»! Если не изменить положение дел в корне, то в конце концов мы окажемся между молотом и наковальней со всеми вытекающими отсюда последствиями!

И ведь мы стараемся изменить! Что там говорить, мы из кожи вон лезем, чтобы хоть как-то избавиться себя от всех этих каждодневных стрессов, хронической неудовлетворенности по поводу трудовой деятельности и, с позволения сказать, личной жизни! Но в результате с поразительной настойчивостью возвращаемся на круги неудач и страданий. Только начинает казаться, что во всем мы разобрались, что все встало на свои места, наконец начинается счастливая жизнь, как вдруг, глядь, снова все не слава богу!

Причем впечатление такое, что ответ на вопрос «как жить проще и веселее» лежит где-то на поверхности, что заплутали-то мы в трех соснах. **Ведь не может же такого быть, чтобы нам дана была жизнь, а мы так не смогли ее устроить удобным и привлекательным образом!** Но по какому закону организуется настоящая жизнь? Как добиться того, чтобы и в личной жизни, и в общественной было бы у нас все в порядке — полезно и приятно? Вот об этом — об устройстве «настоящей жизни» — и пойдет речь. В сущности, задача не из сложных — добейся того, чтобы работа воспринималась тобой как флирт, а флирт не был бы легкомысленной аферой, и все будет у тебя успешно.

Вместо введения ТРИ ВАЖНЕЙШИХ ПАРАДОКСА

Прежде чем перейти к наиболее актуальным в рамках нашей темы секретам мастерства в деле успешной организации жизни, разберемся в трех важнейших парадоксах. Если человек понимает суть этих парадоксов, то можно считать, что удача у него в кармане, а жизнь наладится скоро и неотвратимо. Собственно, вся эта книга посвящена тому, как реализовывать эти парадоксы на практике, но прежде о самих парадоксах.

Парадокс карьеры

Начнем мы с парадокса карьеры, того, что мы называем «общественной жизнью» или работой, делом жизни и т. п. Традиционно считается, что карьера — дело мужское, по крайней мере, «не женское». Но этот взгляд вряд ли можно считать оправданным. **Каждый человек — существо очень разностороннее, у него много жизненной энергии, которую надлежит со смыслом использовать.** Если кто-то думает, что можно с успехом ограничиться, к примеру, только семьей, он глубоко заблуждается. Как же быть в таком случае с потребностью в общении, в познании нового, в создании чего-то, что радовало бы ум и сердце?

Если один из супругов (чаще жена) постановил, что делом его жизни является семья, то все указанные выше потребности (и не только эти) он будет пытаться удовлетворить внутри семьи. В этом случае второй из супругов (в нашем обществе это чаще всего муж) будет вынужден целиком и полностью заняться работой, чтобы обеспечить семью. Разумеется, ни

сил, ни времени, ни энтузиазма на общение внутри семьи у него не останется, а потому соответствующие ожидания его «второй половины» окажутся тщетными. Более того, вторая половина будет чувствовать себя обделенной: «Он там общается, встречается, развлекается, а на меня, видите ли, у него времени не хватает!» Возникают претензии, обиды, потом ссоры и скандалы, а в финале — разбитое корыто «семейного счастья». И какой от этого прок? Кому хорошо от того, что «обязанности были распределены»?

Конечно, распределить обязанности можно, но нельзя забывать о том, что кроме обязанностей у людей, существ живых и чувствующих, есть еще и потребности. Вот почему так важно, чтобы и обязанности были распределены, и потребности находили себе достойное удовлетворение. В противном случае на одного из супругов ложатся обязанности не только по обеспечению семьи, но и по развлечению второго супруга, который скучает и тоскует, находясь в четырех стенах, пока первый вкалывает. Разумеется, подобную нагрузку немногие смогут выдержать.

Работа и карьера — это не только один из способов самореализации для человека (вне зависимости от пола), но прежде всего это средство повышения самоуважения. Если у тебя есть и семья, и работа — ты стоишь на двух ногах, а если только что-то одно — на одной. Согласитесь, последнее состояние вызывает чувство неуверенности в прямом и переносном смысле, причем сомнения в этом случае будут касаться прежде всего собственной персоны. Например, если женщина состоит в браке, но не имеет какого-то своего дела, своего занятия, то ей начинает казаться, что она полностью зависит от мужа, а поэтому ничего из себя (по крайней мере, сама по себе) не представляет. Если же она, напротив, удачлива в карьерных делах, но в личной жизни у нее хоть шаром покати, то опять-таки ситуация не лучше. Впрочем, если взять в качестве примера мужчину, вы мигом убедитесь, что ситуация и здесь мало чем отличается: с работой лады, но нет душевной отрады — беда, есть душевная отрада, а работы нет — и вовсе катастрофа.

Короче говоря, когда мы употребляем слово «карьера» или произносим слово «работа», речь идет и о мужчинах, и о женщинах, причем и о состоящих в браке. Прошло то время, когда кто-то должен был сидеть у пещерного очага, пока другой бежит за мамонтом, а кто-то должен был бегать за мамонтом, пока другой сидит у очага. Но с другой стороны, если все одновременно кинутся за мамонтом, то они могут, чего доброго, и друг друга в этом походе покалечить. **Иными словами, на все в жизни должно быть время — часть на карьеру и работу, часть — на личную жизнь** (семейную или несемейную — на самом деле большого значения не имеет).

Вот после этой затянувшейся преамбулы мы и переходим к парадоксу карьеры. В чем же он состоит? Принято думать, что для достижения карьерного успеха нужно быть «ломовой лошадкой», готовой положить на алтарь профессии всю себя. В этом, разумеется, есть доля истины — без увлеченности в профессии нечего делать. Но должна быть именно увлеченность, а это дело чувственное. Поэтому относиться к работе как к работе — значит обречь себя на неудачу. Какого-то прогресса при таком подходе достичь, наверное, можно, но, во-первых, он будет не столь эмоционально приятным, а во-вторых, однозначно не настолько внушительным, как хотелось бы.

Здесь-то и возникает шальная мысль: а не попробовать ли **относиться к своей работе как к флирту?** Речь, конечно, не о легкомысленности флирта, а о его чувственности. На этом расшифровка формулы не заканчивается. Флирт характеризуется еще и следующим: **во-первых**, это способ входить в близкий контакт с другим человеком; **во-вторых**, здесь присутствует игровой момент; **в-третьих**, это определенная настроенность нашего психического аппарата, когда он представляет собой не какую-то аморфную, недееспособную структуру, а деятельную машину, нацеленную свернуть горы. Наконец, если вы флиртуете, вы относитесь к делу легко, без напряжения, без болезненной тревоги и озабоченности (как, например, в случае страсти). Подобное отношение к своему профессиональному поприщу оказывается, как мы увидим в дальнейшем, наиболее результативным.

Остановимся на наиболее значимых определениях флирта и на его использовании в качестве инструмента по организации своего профессионального роста.

Относиться к своей работе (карьере, профессии) как к флирту — это значит:

* **быть увлеченным своим делом;**

* **уметь налаживать эффективный контакт с теми людьми, с которыми вам приходится взаимодействовать по работе;**

* **реализовывать в своем деле «игровой момент», начиная от общей настроенности и заканчивая использованием возможностей нестандартных, оригинальных ходов и решений;**

* **естественным образом привлекать на свою сторону все возможности, потенциалы и энергию собственного психического аппарата;**

* **испытывать неподдельную радость от того, что у тебя есть эта работа.**

Остается только узнать, как всего этого добиться, чему, собственно, и посвящена эта книга.

Большинство профессий предполагает не обходимость взаимодействия с другими людьми. Этот контакт может быть непосредственным, как, например, у распространителя того или иного товара, услуги, а может быть и опосредованным, как, например, у производителя этих товаров и, в меньшей степени, услуг. Если вы проявляете искреннюю заинтересованность в другом человеке, то он с высокой долей вероятности ответит вам тем же, а следовательно, распространит эту заинтересованность и на то, что вы делаете. В бизнесе это вопрос исключительной важности! Если вы сумели заинтересовать и увлечь человека, то будьте уверены — успех вам гарантирован.

Наконец, всякая деятельность, осуществляемая в коллективе, предполагает взаимодействие и с начальствующими лицами, и с подчиненными. Если не наладить с ними эффективного контакта, не привлечь их на свою сторону, то дело не пойдет. Только в том случае, если вы умеете найти подход к людям, с которыми вам приходится работать, они будут работать на вас. Если же вы не способны к подобному продуктивному конформизму, как говорится, дороги не будет. Вот почему так важно относиться к работе как к флирту.

Всякое дело является игрой, и не понимать этого нельзя. Вместе с тем игра не должна превращаться в борьбу, но обязана служить креативному подходу к решению проблем. Наверное, вы не раз встречали людей, которые настолько серьезно относятся к своей работе, что при общении с ними испытываешь настоящее замешательство. Эти персонажи ведут себя так, словно на том, чем они занимаются, свет клином сошелся, а потому все — и стар и млад — обязаны немедленно мобилизоваться в их действующую армию в качестве пушечного мяса под названием «ополченцы». Разумеется, сотрудничать с такими людьми и хотелось бы, да больно жутко, а без сотрудничества далеко не уедешь. Кроме того, подобный подход просто скучен и не воодушевляет никого, кроме организатора рассматриваемого процесса. Если же вы относитесь к работе с ощущением игры, действия, то данный процесс неизменно обретает и динамику, и насыщенность, что сказывается на эффективности предприятия самым существенным образом.

С другой стороны, здесь кроется подвох. Дело в том, что игра предполагает некоторую борьбу между выигравшими и проигравшими. Вы рискуете заполучить себе врагов там, где вам жизненно необходимо сотрудничество и содействие (об этом мы будем подробно говорить отдельно). Вот почему понятие «флирт» подходит сюда больше, чем понятие «игра», ведь флирт — это не борьба, а такое взаимодействие, при котором участники игры стимулируют друг друга.

Наконец, если воспринимать работу как работу, то средства решения проблем неизбежно будут стандартными, а на стандартных решениях в условиях современного бизнеса много не заработаешь. Психологи уже достаточно давно ввели в обиход слово «креативность», которое обозначает нестандартность в постановке задач, оригинальность подходов и решений. Именно это и может обеспечить нам игровой момент, скрытый в самой сути флирта.

Нашу психику, наш мозг можно заставлять работать, но лучше, если он сам начнет моти вировать нас на осуществление той или иной деятельности. Обычно наша психика и наш мозг замечательным образом подсказывают нам, как ничего не делать или же как делать то, что вовсе не нужно делать. Вот почему большинство людей пребывают в состоянии хронической борьбы с собственным психическим аппаратом.

В каком-то смысле мы напоминаем в этом случае барона Мюнхгаузена, который пытается

вытащить себя за волосы из болотной трясины. Задача эта, безусловно, креативная, но из тех, которые и не могут быть решены должным образом, и вряд ли вообще должны рассматриваться. Да и вообще бороться с самим собой — дело в высшей степени неблагоприятное! Желаящие быть успешными должны думать не о том, как понукать и прищипоривать свой психический аппарат, а о том, как привлечь его и его возможности на свою сторону.

В случае, когда мы переживаем состояние, близкое по сути к состоянию увлеченности, свойственной флирту, мозг оказывается не в оппозиции к нашим целям и задачам, а в содружестве с ними. Вы, наверное, и сами знаете, на что способен человек, находящийся в состоянии флирта. Звезду с неба достать, землю с орбиты сместить, цветы под снегом отыскать — это не проблема. Почему? Потому что флирт создает в головном мозгу человека доминанту.

Доминанта — это такое состояние психического аппарата, когда все его потенциальные возможности направлены на решение одной основной задачи. Если мы сможем возбудить в себе необходимую доминанту, то всякая задача будет решена нами быстро и качественно. Вот почему, если мы относимся к работе как к флирту, успех нам гарантирован. Ну и в довершение всего я бы хотел еще раз подчеркнуть: если вы относитесь к работе как к флирту, она перестает быть для вас проблемой, мукой, повинностью, напротив, развлекает и увлекает, вы совершенно естественным образом перестраиваетесь на рабочий лад, а потому имеете все шансы на быстрый успех. Если же вы относитесь к работе как к работе, то чего-то тоже добьетесь, но ни сам этот процесс, ни его результат не будут вас радовать должным образом.

В советские времена была такая присказка: «Помните: каждая выкуренная сигарета убивает одну минуту вашей жизни, каждая выпитая вами бутылка водки убивает 10 минут вашей жизни, а каждый рабочий день — 8 часов жизни!» Если кого-то такой вариант устраивает, возражений нет, если же есть желание вернуть 8 часов жизни на каждый рабочий день, то придется научиться относиться к работе как к флирту. В этом парадокс, хотя и не очень-то парадоксальный.

***Зарисовка из психотерапевтической практики:
«С боем взяли город Брест, по городу прошли...»***

Ему еще нет 30 лет, но он уже руководит мощным полиграфическим бизнесом. Состояние его дел — исключительное! Прекрасная семья! Любимая красавица-жена родила ему двоих детей (очаровательную девочку и любознательного мальчика) и создает все условия, чтобы обеспечить их впечатляющий быт. Высшее образование, друзья, связи, где надо и не надо, бизнес на всех парах идет вверх, конкуренты кусают локти, сотрудники молятся на него, как на Бога. А впереди радужные перспективы — только работай! И ведь, что удивительно, он без этой работы, как рыба без воды, но вот сидит у меня в кабинете и жалуется.

Не могу, устал, сил нет, не могу больше! — он говорит эмоционально и серьезно, так, словно речь идет о каких-то катастрофах мирового масштаба. — Голова совершенно не работает. Понимаете, доктор, мне на деловых встречах все сразу становится понятно, я излагаю сухой остаток, а потом вынужден сидеть и полчаса слушать, пока мои партнеры рассуждают о том о сем. Потом они со мной соглашаются... Но эти полчаса, доктор, это ужас какой-то! У меня мозги кипят! Я совершенно не понимаю, что они дальше обсуждают!

— И какой предлагается выход? — с подвохом спрашиваю я.

— Да бросить все это к черту! Уехать куда-нибудь...

— Куда, например? — мне становится интересно.

— Да хоть куда! В Брест! — восклицает он.

— Блестяще! — восклицаю я. — И что ты там будешь делать? — мне, правда, интересно, что он будет делать в Бресте.

— Да что угодно! Бочки таскать! Да, грузчиком! Бочки! — эта идея ему явно понравилась. Когда он получал свое экономическое образование, то так именно и подрабатывал — грузчиком.

— Очень хорошо! Переезжаем в Брест, устраиваемся грузчиком. На вокзал?

— Да, на вокзал, — с легкостью соглашается он.

— И начинаем таскать бочки, — продолжаю я. — И вот мы таскаем бочки. День таскаем

бочки, два дня таскаем бочки, три дня таскаем бочки... Другие люди рядом таскают бочки, и мы таскаем. Таскаем?.. — я просто интересуюсь.

- Таскаем... — теперь он соглашается со мной без особого энтузиазма.
- Очень хорошо. Никакие в голову идеи не приходят? — я просто интересуюсь!
- Тут надо продумать, чтобы как-то все это организовать... — он задумался.
- Организовать таскание бочек? — теперь я интересуюсь уже с предвзятостью.
- Да. Ведь не дело же...

— И чем все это, я прошу прощения, отличается от организации твоих нынешних сотрудников, твоих партнеров и бизнеса в целом? Поменяли канцтовары на бочки? Шило, так сказать, на мыло?.. А потом, я думаю, надо еще найти инвесторов, пойти к начальнику вокзала и предложить ему перестроить подъездные пути. А потом выйти на мэра города Бреста с предложением...

Еще секунду назад он был сконфужен, а теперь стал так задорно смеяться, что я просто не мог продолжить свою мысль. Почему он смеется? Потому что теперь ясно, что любимая работа просто превращена в проблему, а на деле она вовсе таковой не является. Она, и это совершенно очевидно, приносит ему удовольствие, в противном случае он вряд ли бы желал заняться тем же самым, поменяв лишь формальную сторону дела. Но, бог мой, это ведь до какого отчаяния он себя довел, относясь к работе, в которую он, кстати, влюблен, как к работе, а не как к флирту. Право, если бы он начал флиртовать (что он по прошествии нашего разговора и сделал), то дело пошло бы иначе.

И оно пошло иначе!

Парадокс любви

«Личная жизнь» — вероятно, понимание этого словосочетания у разных людей разное. Одним кажется, что под «личной жизнью» подразумевается семья, другим, напротив, все то, что находится за пределами семьи. Третьи, и таких немало, думают, что «личная жизнь» — это их переживания по поводу того, чего у них нет. И первые, и вторые, и третьи правы, потому что «личная жизнь» каждой отдельно взятой личности — это то, что она сама про это думает. Мы же, поскольку эта книга предназначена для «широкого круга читателей», введем собственное определение «личной жизни», чтобы дальше было понятно то, о чем идет речь.

«Личная жизнь» — понятие очень важное для западной цивилизации и, к сожалению, абсолютно чуждое нашим соотечественникам, каждому из нас в отдельности. Для обозначения этого феномена там даже используется специальный термин — «*privacy*» (французского происхождения — «приватный»).

Однажды мне довелось давать интервью для знаменитого американского журнала «TIME». Корреспондент этого журнала Эндрю Мейер, изумительный, надо признать, знаток русского языка, спросил меня: «А как вы переведете слово "*privacy*"?» Я ответил, что прямого перевода этого слова на русский язык, наверное, нет, хотя оно и близко по смыслу к понятию личной жизни или личностного пространства. Под *privacy* следует понимать определенное психологическое состояние человека, когда он находится в своем личном пространстве, которое является его суверенной и святой собственностью. А потому всякие претензии кого-либо на право входить в это его пространство (с добрыми ли намерениями, или с плохими) остаются за пределами этого пространства.

Эндрю выслушал меня очень внимательно и сказал: «Я спросил это только потому, что хотел таким образом продемонстрировать — у вас даже слова такого нет!» На этом незамысловатом примере Эндрю очень, надо признать, изящно и вместе с тем емко показал то гигантское отличие, которое, несмотря на всю схожесть, наличествует между нами и ними. Мне неоднократно приходилось оказывать психотерапевтическую помощь представителям самых разных культур, и я могу подтвердить — мы отличаемся от представителей западной цивилизации отсутствием этого *privacy*. Мы не умеем испытывать подлинного уважения друг к другу, считаем уместным давать другому человеку советы, для нас в порядке вещей выносить вердикты на предмет того, прав он или нет.

В психологии человека западного общества, по крайней мере за последние 100 лет, произошли в этом смысле кардинальные изменения. Здесь укоренилось понимание «суверенности» другого человека, а также своеобразная психологическая «презумпция невиновности»: **я уважаю тебя за то, что ты такой, какой ты есть, а взамен, будь любезен, уважай меня за то, что я такой, какой я есть.** Все это мы понимаем не хуже американцев с англичанами, только вот чувствуем мы по-другому. Впрочем, это становится очевидным только при глубоком и всестороннем анализе проблемы.

Так вот, когда я говорю здесь «личная жизнь», я вкладываю в это выражение другой смысл, нежели представитель западной цивилизации в понятие *privacy*. О том, что такое *privacy* и как начать испытывать это изумительное состояние, способствующее сохранению подлинного внутреннего психологического комфорта, согласия с самим собой, я рассказал в другой своей книге «Пособие для эгоиста (или как быть полезным для себя и других)».

В этой же книге речь пойдет о личной жизни как о той части жизни человека, где он удовлетворяет свою потребность в человеческой близости и тепле, в эмоциональной поддержке, в «общении по душам». Разумеется, это недурно бы смотрелось и в браке, но возможно и вне брака, и в однополых, и в разнополых отношениях. Нетрудно догадаться, что понятие «флирт» толкуется здесь весьма широко.

Так в чем же состоит парадокс любви? Мы привыкли относиться к ней в высшей степени легкомысленно. Подсознательно нам представляется, что это так естественно, так нормально, что кругом все и вся должны быть от нас без ума (и в этом правиле, поверьте мне, нет исключений). Мы буквально автоматически рассчитываем на полное понимание и сердечную поддержку со стороны тех

людей, которых мы избрали в качестве «значимых близких». А потому не считаем нужным прикладывать силы для формирования и развития отношений с этими нашими «значимыми близкими». Нам кажется, что это должно происходить само собой, «по щучьему велению, по моему хотению».

Мы не считаем нужным осуществлять инвестиции в эти отношения, мы рассчитываем только на извлечение из них прибыли, не вложив ни копейки. И это самое опрометчивое, самое неоправданное ожидание из всех возможных! **На самом деле, отношения с близкими людьми — это насто ящая, долгая и кропотливая работа, требую щая больших душевных, физических и бог знает еще каких затрат.** То, что эти отношения важны для нас, еще не означает, что они состоятся с легкостью и магическим образом, напротив, их значимость только лишний раз подчеркивает: дело это затратное, серьезное и непростое.

Выстраивая отношения с другим (значимым для нас) человеком, мы рассчитываем на скорый успех своего предприятия, но это вряд ли оправданно, они потребуют от нас больших усилий. Вспомните замечательные русские сказки, где в разнообразных метафорах и аллегориях скрыта подлинная народная мудрость. Вспомните, сколько самых разнообразных препятствий предстоит преодолеть младшему из братьев — Ивану, чтобы воссоединиться со своей возлюбленной. Вспомните, какие испытания должна пережить Настенька, брошенная своим отцом по приказу злой мачехи замерзать в холодном лесу: «Тепло ли тебе, девица, тепло ли тебе, красная?» — спрашивает ее Морозко. Разумеется, это метафора, конечно, речь в этих сказках идет не о механическом достижении цели, а о кропотливой работе души, сердца и разума, работе, которую необходимо проделать, чтобы завоевать доверие и любовь другого, значимого для тебя человека.

Старшие братья Ивана, сводная сестра Настеньки Марфуша пытаются решить задачу создания «погоды в доме» в один ход, «раз, два и готово». Что ж, последствия подобной политики, как известно, плачевны. Даже Иван-Царевич из сказки «Царевна-Лягушка» поддается искушению, не выдерживает испытания и сжигает лягушачью кожу. Результат оказывается трагичным, поскольку задачи обретения «личного счастья» подобными простыми способами решены быть не могут. Они требуют большой и серьезной внутренней работы, способности идти на компромиссы, жертвовать своими амбициями и претензиями, готовности последовательно доказывать свою надежность, бескорыстность и преданность.

Мы же, как правило, надеемся управиться самыми простыми средствами: «Я тебя люблю, и баста! Выходи за меня замуж!», «Ты мне нравишься, так что давай, влюбляйся!» Разумеется,

так эти дела не делаются. Если нам кажется, что мы для кого-то «подарок», это еще не значит, что этот кто-то рассматривает нас подобным же образом. Вполне возможно, что он-то как раз считает нас обузой, а потому никакого восторга от нашей расположенности к нему не испытывает. Короче говоря, хотите личного счастья — закатывайте рукава, предстоит большая работа! Вот почему относиться к флирту как к флирту — значит преследовать тактические цели и ничего не приобрести стратегически; ничего, кроме, разве что, опыта — так делать не нужно.

Флирт — это работа, причем многотрудная и серьезная, но способная закончиться самым дорогим, о чем только и способен мечтать человек, — ощущением душевной близости с другим человеком, победой над одиночеством, обретением личного счастья. И в этой части у автора есть предложение: давайте не будем учиться на собственных ошибках, давайте сразу же поступать так, как нужно поступать, чтобы получить в результате то, что хочется получить. Иными словами, давайте сразу относиться к флирту как к работе, поступим наконец по-умному.

Относиться к флирту (личной жизни, любви, формы рованию искренних отношении) как к работе это значит:

* **понимать важность, значимость для себя этих отношений;**

* **помнить, что другой человек — это другой человек, а потому выстраивать с ним отношения нужно бережно, уважая и признавая его индивидуальность;**

* **отдавать себе отчет в том, что скорых результатов не будет, что всякая такая работа предполагает серьезное вложение сил и средств;**

* **наконец, необходимо любить эту работу, без этого ничего не получится.**

Что ж, остается только узнать, как пройти этот путь от начала и до конца, чему, собственно, и посвящена эта книга.

Определимся с тем, что значит относиться к флирту как к работе. Работа — это, во-первых, то, что заведомо требует от нас серьезных вложений сил и энергии; во-вторых, она требует энтузиазма, поскольку результаты труда редко бывают немедленными, а потому без энтузиазма здесь далеко не уедешь; в-третьих, работа — это то, что должно восприниматься как нечто самоценное, согласно хрестоматийной формуле — «человек должен работать». Разъясним эти позиции.

Наши отношения с другим человеком, к которым мы хотим сделать искренними и прочными ми, а главное — качественными, требуют значительных усилий с нашей стороны. Каким должен быть человек, чтобы вы были готовы доверять ему на все сто? С кем вы готовы быть искренними? Разумеется, человек, добывающий вашего внимания, должен доказать вам свою искренность, расположенность к вам, в его отношении к вам не должно быть своекорыстных намерений.

Его надежность, прежде чем вы этой его надежности действительно поверите, вы будете проверять, и хотите вы того или нет, подсознательно начнете его испытывать. Прежде чем открыться другому человеку, вам необходимо увериться, что он именно тот, кому вы готовы открыться и довериться. Конечно, на пьяную голову и черту лысому можно довериться, но подобные неконструктивные тактики мы в расчет не берем. Во всех иных случаях указанные условия обязательны!

Но если мы сами таким образом относимся к тем, кто желает добиться нашего расположения, разве не естественным будет, что в обратной ситуации, когда не они, а мы желаем добиться чьего-то расположения, нам не должно рассчитывать на скорую реализацию своих надежд? Нам самим придется порядком потрудиться, проявляя соответствующие личностные качества и выдерживая всяческие испытания, которым этот другой человек нас подвергнет. Нам придется умерить свои амбиции и рассматривать этого, значимого для нас человека как действительно значимого. Мы должны будем научиться уважать его индивидуальность, его особенности, которые, может быть, и не кажутся нам существенными. Однако они существенны для него, а потому они должны стать таковыми и для нас.

Короче говоря, затраты сил, которые необходимы для осуществления этого предприятия, огромны. И даже если поначалу кажется, что все сложится само собой, не нужно тешить себя иллюзией, лучше сразу начать относиться к нашему флирту как к работе.

Когда мы начинаем выстраивать эмоционально-значимые отношения с другим человеком, мы должны быть готовы к тому, что не все пойдет сразу так, как бы нам того хо

телось, а потому без энтузиазма, способного поддержать нас на первых порах, никак не обойтись. В ряде случаев отношения с другим человеком чуть ли не с первой минуты их возникновения выстраиваются самым, как кажется, изумительным образом. Мы уверены, что знаем его «сто лет», что мы с ним «родственные души», что это именно тот человек, которого мы «всю жизнь искали». Однако не нужно обольщаться. Подобные иллюзии — дело частое в делах любовных, и связано это с психологическим механизмом проекции, когда мы, зная о человеке слишком мало, подсознательно достраиваем недостающие детали его образа в своем сознании. Поскольку мы хотим найти «родственную душу», которую «сто лет» и «всю жизнь искали», то понятно, что готовы погрешить в своей «достройке» против истины и выдать желаемое за действительное, но потом, как ни крути, нам придется столкнуться с этим действительным.

И если мы не готовы к подобному столкновению, то неизбежно разочаруемся в этом человеке и оттолкнем его от себя. Возможно, это и правильно, возможно, этот человек действительно нам не подходит, хотя часто несоответствие его нашим ожиданиям еще не является свидетельством того, что он плох, неинтересен или чужд нам. Если же дело с самого начала пошло именно таким образом — с идеализациями и фантазиями, мы не сможем пережить разочарования в человеке, а потому откажемся от него. На самом же деле, в подобных обстоятельствах мы разочаровываемся не в этом человеке, а в своих неоправдавшихся ожиданиях, что, впрочем, очень непросто заметить.

Вот почему так важно с самого начала отказаться от всяких ожиданий и идеализации. Вот почему нужно с самого начала признать, что этот человек — совсем не то, что мы о нем думаем (просто потому, что мы еще мало его знаем). Нужно допустить, что он не таков, каким мы хотим его видеть. Нам предстоит многое узнать о нем, а ему предстоит многое узнать о нас; сможем ли мы после этого создать по-настоящему ценные отношения — это вопрос, который пока не имеет ответа.

И прежде чем мы успеем получить искомый ответ, прежде чем мы успеем удостовериться в том, что этот человек — как раз тот, кого мы так долго искали, нам нужно запастись терпением и энтузиазмом. Этот своеобразный «рабочий энтузиазм» нужен для того, чтобы не заикливаться на мелочах, чтобы игнорировать какие-то частные моменты, дабы выиграть в большом, в главном. Да, наш друг будет отличаться от того образа, который мы сами себе нарисовали, зато он будет не нарисованный, а настоящий. И ведь жить с извятием, согласитесь, куда горестнее, нежели с живым и подлинным человеком. У нарисованного очага, как известно, не согреешься, а для любви нужно живое сердце и искреннее общение.

Наконец, выстраивая близкие и искренние отношения с другим человеком, нам не обойтись без энтузиазма еще по одной причине. Прежде чем наши усилия, затраченные на формирование отношений с этим человеком, дадут свои плоды, пройдет немало времени. Здесь, как это ни странно, уместна «сельскохозяйственная» метафора: нам предстоит вспахать землю и засеять зерно, мы должны будем удабривать и поливать свои посевы, а далее дожидаться, пока это зерно прорастет и заколосится на солнце.

И только потом мы будем собирать выращенный нами урожай, молотить зерно, превращая его в муку. Теперь лишь и настанет пора, когда мы испечем свой хлеб. А все время от момента, когда мы вспахивали сырую землю, до момента, когда мы приготовим хлеб, пройдет «на голодный желудок», и этот «желудок» наполнится только в том случае, если в нас будет достаточно терпения и энтузиазма выдержать все эти, крайне непростые, этапы развития отношений.

Главное правило отношений звучит просто: хотите хороших отношений, потрудитесь над созданием хороших отношений. Разумеется, подобное заявление выглядит как банальность. Однако об этой банальности, как правило, вспоминают уже после того, как набьют себе всяческих шишек и «нарубят дров» разнообразных. А в этом случае подобная банальность звучит уже даже не как банальность, а как глупость. Нам всем кажется, что мы в два счета, в два прихлопа добьемся взаимности заинтересовавшего нас лица и все пойдет, как по маслу.

Разумеется, при подобной тактике ничто ни по какому маслу идти не собирается, и вот тут-то все и спохватываются: «Давайте работать над отношениями! Давайте строить

отношения!» Ага, дудки! Теперь подходящий момент только хоронить отношения, а потому речь может идти только о сооружении соответствующего надгробия. И ведь это случается с каждым из нас из раза в раз! Почему? Потому что мы относимся к флирту как к флирту вместо того чтобы относиться к нему как к работе. И снова я задаюсь вопросом: ну почему этому в школе не учат?!

Но как относиться к работе?.. И ведь мы уже знаем ответ: к работе нужно относиться как к флирту. Да-да, я не оговорился, тактика именно такова: сначала подходите к флирту как к работе, а потом к этой работе как к флирту. И тогда у вас все действительно получится. Впрочем, тех, кто хочет только флирта (в узком и традиционном понимании этого слова), никто не неволит — пожалуйста! Относитесь к флирту как к флирту, если вас это устраивает. Единственное, о чем нужно помнить, что рано или поздно возникающие в этом случае «оскомины» и «душевная пустота» — дело ваших собственных рук, так что ни на кого не пеняйте.

Зарисовка из психотерапевтической практики: «Принцесса на горошине»

Она еще достаточно юная дама — 24 года не срок. Высока, стройна, привлекательна, что и позволило ей сделать неплохую карьеру модели. Но, к сожалению, она ужасно капризна, что не преминула продемонстрировать уже на первой нашей встрече, причем прямо при входе в мой кабинет:

— Вы доктор Курпатов? До вас ужасно тяжело добираться! — Пока никто не жаловался, — ответил доктор Курпатов.

— Но моя машина застряла в пробке! — продолжала настаивать эта замечательная особа, вертя в руках солнцезащитные очки от г-на Ферре.

— Что ж, губернатор, я думаю, с удовольствием выслушает ваши замечания по поводу организации дорожного хозяйства.

Мы здесь этих вопросов не решаем. У вас есть какие-то другие вопросы? — у доктора, как вы, наверное, догадываетесь, вопросов к этому моменту уже не было никаких.

Конечно, у моей новой подопечной вопросы были, и касались они животрепещущей темы флирта. Всем своим видом она демонстрировала мужчинам готовность к подобной системе отношений, причем в самом прямом значении этого слова. И мужчины, которые, конечно, могли себе это позволить (то ли по эстетическим, то ли по финансовым соображениям), оказывались очень отзывчивыми на этот счет. Как реагировала на это наша героиня? Пылкими, но мимолетными влюбленностями. Она быстро очаровывалась очередным поклонником и буквально мгновенно начинала страдать.

Почему? Очень просто: согласно ее житейской мудрости, если она влюбилась, то мужчина должен немедленно ответить взаимностью. Мужчины и отвечали ей взаимностью, однако взаимность эта ограничивалась весьма приземленными намерениями, за которые ее кавалеры даже готовы были заплатить... Но не того ждала от них эта милая девушка, она ждала «большой и светлой любви», и это можно понять — а кто ж ее не хочет? Но о какой любви можно вести речь, если осуществляемый нашей героиней подход был столь недаленовидным? Относиться к флирту как к флирту — значит обречь себя на краткосрочный контакт.

Если же ты ищешь серьезных и искренних отношений, то к флирту нужно относиться как к работе (не в уголовно-наказуемом плане, конечно, а в принципиально ином). Ожидать, что человек, позитивно среагировавший на твою внешность, полюбит тебя как человека, мягко говоря, опрометчиво. Но она ожидала именно этого, не приложив к тому никаких усилий. Если у тебя есть личность (а она, безусловно, есть у каждого) и если ты хочешь, чтобы она была востребована, необходимо потрудиться над тем, чтобы продемонстрировать соответствующему лицу лучшие стороны этой личности, которые по контурам тела, разумеется, угадать непросто. Именно в этой части наша героиня и, как говорится, «не дорабатывала».

— Вы считаете, — спросила она, — что я неправильно строю свои отношения с мужчинами? Но я в них так сразу влюбляюсь... Что я могу с собой поделать?!

— Вы уверены, что влюбляетесь именно в этих мужчин? — ответил я вопросом на вопрос.

— В каком смысле? — последовало ее искреннее удивление.

— В самом прямом. Что вы знаете о человеке, которого, как вам кажется, полюбили с первого взгляда? По всей видимости, ваши представления о нем на этот момент весьма

ограничены. Так что ваша, с позволения сказать, «любовь» — не более чем банальная очарованность, которая, как правило, проходит так же быстро, как и возникает. Он же видит вашу готовность к легкому и незамысловатому флирту, а потому настраивается соответствующим образом. К флирту он оказывается готов, а вот узнавать вас как человека у него на этот момент и мысли не возникнет. Вам же хочется, как я понимаю, именно этого. Но вы же сами и сделали все от себя зависящее, чтобы это произошло именно таким образом, каким обычно и происходит.

— Я так прежде не думала... — в ее голосе прозвучало нескрываемое огорчение.

— Что ж, подумаем. После того как вы «влюбились», вам автоматически начинает казаться, что он должен вас понимать и чувствовать. Но этого, по понятным причинам, не происходит. Все его действия свидетельствуют о том, что ни пониманием, ни чувствительностью здесь и не пахнет. Вы, конечно, начинаете сердиться и, я думаю, закатываете ему сцены. Закатываете?

— Закатываю...

— И как он должен на это реагировать?

— Он должен рассердиться, — догадывается моя собеседница.

— Совершенно верно, должен. И я думаю, что сердится... — я смотрю на нее вопросительно.

— Да, сердится...

— И что вы чувствуете?..

— Мне начинает казаться, что он мною пользуется. Я бешусь, мне становится плохо...

— Вот и приехали. По-моему, все происходит самым что ни на есть естественным образом. Кто виноват, и что делать?.. — я перевожу наш разговор в конструктивное русло.

— Ну, надо показать себя как личность... — рассуждает она.

— То есть начать все с тех же самых «сцен»? — я просто предлагаю вариант развития событий, надо признать, самый традиционный, ведь многие женщины думают, что именно таким образом они проявляют свою личность, хотя на деле они проявляют так свою «вздорность», с точки зрения мужчин, и свою обеспокоенность, с точки зрения психотерапевта.

— А как иначе, если он так реагирует?! — моя собеседница изображает возмущение.

— Стоп, стоп, стоп! Вернемся к тому, что вы в него «влюбились». Вы действительно его полюбили? — я задаю этот вопрос самым серьезным образом.

— Ну, судя по вашим словам, я им очарована...

— Оставим мои слова. Вы-то сами что думаете? — повторение моих фраз кем бы то ни было мне не нужно, я и сам их часто слушаю.

— Ну, я... Я не знаю... Мне кажется...

— Пусть вам кажется, что вы любите этого человека искренне, но посмотрите на это дело шире. Вы же будете разочарованы в нем уже через несколько часов или, в крайнем случае, дней. Так?

— Так, — она утвердительно кивает головой.

— Если бы вы хорошо его знали (это необходимо, чтобы иметь право утверждать, что вы действительно любите именно его, а не свои думы о нем), разве вы бы могли так быстро и так отчетливо в нем разочароваться? Поставлю вопрос еще проще: если вы действительно знаете человека (какой он, что собой представляет и т. д.), вы можете в нем разочароваться? — я задаю очень серьезный вопрос.

— Если знаю?.. Наверное, нет.

— Очень хорошо. Значит, если вы так быстро и с такой завидной регулярностью разочаровываетесь в своих возлюбленных, значит, их самих вы не знали, когда влюблялись. Значит, в них самих, собственно, вы не влюблялись. И я снова повторяю вопрос: что вам следует делать?

— Мне следует их узнать?

— О-хо-хо... Вам следует их поначалу узнать, а уж потом, если объект исследования окажется достоин вашей любви, тогда только это чувство само собой и возникнет. По-моему, это ясно как белый день!

— Да, тогда все будет иначе, — в этой ремарке звучит понимание, чему доктор рад

несказанно.

— У вас еще есть ко мне вопросы?

— Мне надо попробовать? — спрашивает она.

— «Надо» — не то слово! Обязательно! — восклицаю я и рекомендую моей очаровательной собеседнице обсудить эту тему после того, как она «попробует».

Случай этот заурядный, он встречается в психотерапевтической практике довольно часто. Влюбиться в собственную фантазию о другом человеке, а потом расстраиваться из-за того, что «возлюбленный» (или «возлюбленная») не отвечает твоим ожиданиям — это наша любимая народная забава. И все потому, что мы слишком легкомысленно относимся к флирту, который на самом деле требует от нас большой работы.

Возвращаясь к описанному случаю, могу добавить только то, что «проба» этой моей пациентки прошла успешно. Впрочем, в этом и не было никаких сомнений. Когда она стала проявлять искреннюю заинтересованность в отношении понравившихся ей мужчин, она, с одной стороны, сделала им большую любезность (это ведь приятно, когда тобой искренне интересуются), а с другой стороны, она сама стала им интересна как личность. В результате такой взаимной заинтересованности и возникают серьезные отношения. В данном случае, как и во множестве ему подобных, это и произошло. Так и только так открывается возможность для настоящей любви, а вот разочарованиям в подобном случае двери, напротив, затворяются.

Парадокс успеха

Наконец, третий парадокс, который необходимо для себя уяснить, чтобы превратить свою жизнь в «настоящую жизнь», и это парадокс успеха. Успех — это не просто какая-то удача или фантастические достижения. Мы говорим: «Ему повезло!», «Он должен быть счастлив, ведь он состоялся!» Но счастлив ли он? Спросите его, и вы узнаете, что «успешность» и «счастье» — далеко не одно и то же. **Настоящий успех — это, когда вы ощущаете себя успешным человеком, когда вы чувствуете свой успех.**

В качестве психотерапевта я консультировал исключительно состоятельных людей — преуспевающих бизнесменов (включая и тех, которые именуются у нас «олигархами»), политиков, крупных государственных чиновников, актеров и именитых деятелей науки. Их финансовые достижения, социальное положение, состояние личной жизни и т. д., и т. п. без всякого преувеличения были успешными, но я практически не встречал тех, кто бы чувствовал себя успешным. Иметь все и не дорожить ничем из этого по-настоящему — худшее из наказаний.

В этом парадокс. Есть люди, которые формально достигают немногого, гораздо меньшего, нежели упомянутые «счастливчики», но ощущают себя куда более успешными. **В конечном счете, сейчас — это психологическое состояние, а не деньги, не звания, не слава и не пресловутое пассивное благополучие.** Впрочем, об этом узнают, только достигнув желаемого, которое, как оказывается, совсем не то, чего по-настоящему хотелось бы достичь. Вот почему стремиться к успеху только для того, чтобы чего-нибудь добиться, — это бессмысленная цель и пустая трата времени.

Об этом парадоксе должен помнить всякий, кто хочет быть по-настоящему счастливым, а потому и успешным. Хорошо толь-до то, что радуется, а если хорошо и не мило, то грош этому цена. Представьте себе Сизифа, который катал, катал по склону горы свой злополучный камень, а потом все-таки загнал его на недостигаемую прежде вершину. Что ж, успешный вояж, предприятие удалось! Теперь он смотрит сверху вниз. И если раньше ему хотя бы казалось, что счастье может быть достигнуто где-то там на вершине горы, теперь он расстался и с этой иллюзией. «Его грядущее и пусто, и темно...»

Успех должен наполнять собою жизнь человека, делать ее яркой, насыщенной, полнокровной. В противном случае он — этот с позволения сказать «успех» — просто не стоит того, чтобы тратить на него время и силы, которые, как известно, ограничены. Впрочем, и об этом узнаешь слишком поздно, когда уже растрочены возможности и потенциал на ту бессмыслицу, которая прежде казалась «верхом блаженства», «вершиной успеха» и

макушкой еще бог знает чего.

Так ли трудно быть успешным человеком? Значительно проще, чем это может показаться на первый взгляд. Просто не нужно путать стремление достичь некий «идеал», который, кстати, может стать, не оправдает возложенных на него ожиданий, с нашими реальными достижениями, оценить которые по достоинству у нас не хватает ни ума, ни сердца. Тот факт, что объективно очень успешные люди не ощущают себя вполне успешными, что им, несмотря на все их достижения, продолжает казаться, что «вершина» еще не достигнута, свидетельствует только об одном — успех вы носите у себя внутри. Ощущение успеха возможно испытать, приготовив суп или сдав квартальный отчет, но можно и не почувствовать, даже став президентом достаточно крупной мировой державы. Хрестоматийная фраза «Ай да Пушкин, ай да сукин сын!» — это лучший пример того, как можно ощущать успех. И она должна быть лейтмотивом жизни, в противном случае, как бы ни велики были ваши свершения, вы о своей успешности никогда не узнаете.

Впрочем, есть и еще одна существенная деталь, о которой я не могу не упомянуть, рассказывая о парадоксе успеха. Желание добиться успеха — лучший способ лишиться себя какой-либо успешности. **Всякое желание свидетельствует о том, что желаемое не достигнуто, не получено, не имеется в наличии, а следовательно, до тех пор пока мы гоняемся за успехом, он убегает от нас.** Но как только мы перестаем гоняться за успехом, как только мы переключаемся с мечтаний и грез на осуществление необходимых действий, результат немедленно дает о себе знать. Знаменитый датский философ Серен Кьеркегор писал: «Двери счастья открываются, к сожалению, не вовнутрь — тогда их можно было бы растворить бурным напором, — а изнутри, и потому ничего не доделаешь!»

Но парадоксально то, что, переставая ломиться в эти двери, за которыми томится наше счастье, мы вдруг обнаруживаем, что они сами — эти двери — с готовностью спешат открыться. И то, что мы в них ломились, было на самом деле не способом достичь счастья, а действием по его удержанию. Мы подпирали двери всеми силами, не позволяя счастью выйти нам навстречу. Переставая удерживать счастье в зоне его вынужденного заточения, мы обнаруживаем, что оно спит и видит, чтобы оказаться в нашем милом обществе! **Иными словами, всякий раз, когда мы перестаем гоняться за удачей, за «птицей счастья завтрашнего дня», она сама благополучно заявляется к нам в качестве непрошеной гостьи!**

Конечно, у успеха есть свои секреты. И если вы попросите раскрыть их, я готов. Моя формула успеха в личной жизни и карьере содержит всего пять пунктов.

ФОРМУЛА УСПЕХА

- 1. Относитесь к работе как к флирту, а к флирту как к работе.**
- 2. Пользуйтесь предоставляемыми жизнью возможностями как безразмерным кредитом, как тотальной инвестицией.**
- 3. Навсегда избавьтесь от страха поражения, от чувства неминуемой скорой катастрофы.**
- 4. Взаимодействуйте с людьми так, чтобы быть им по-настоящему интересными и нужными.**
- 5. Умейте владеть собой даже в самых трудных ситуациях.**

Согласитесь, правила несложные, а главное, выполнимые. Нам осталось только раскрыть их, рассмотреть заключенные в них подробности и нюансы. Собственно этим мы сейчас и займемся, памятуя о том, что флирт и работа — это то, что следует поменять местами. Итак, введение закончено, мы переходим к сути дела!

Зарисовка из психотерапевтической практики: «Все познается в сравнении...»

С этим замечательным человеком я познакомился не как с пациентом, а как с руководителем фирмы, где консультировал отдел маркетинга и проводил психологические тренинги с персоналом. Мне кажется, история этого человека (я буду называть его Алексеем) очень поучительна для любого из нас. Лихие перестроечные годы канули в Лету, и сейчас уже даже трудно вспомнить, какими они были. А были они действительно лихими. Для людей, чей

потенциал не был востребован советским застоём, наконец, пришло время.

До перестройки мой герой бог знает где учился и бог знает чем занимался. Кажется, везде и всем. Когда же легендарный Михаил Сергеевич затеял в стране советской свой великий эксперимент, жизнь Алексея круто переменялась. Начинали, как и положено, с малого, но в течение всего нескольких лет его с компаньоном небольшая фирма превратилась в одно из крупнейших предприятий, поставлявших в Россию продовольствие. Очень это тогда было нужное и важное дело, а потому и финансовые средства это предприятие аккумулировало гигантские.

Большинству людей трудно даже представить, что значит тратить сотни тысяч долларов, не считая эти траты существенными. Такое способно вскружить голову любому. Но Алексею, прямо скажем, было не до этого. Он работал по 24 часа в сутки — встречи, переговоры, контракты, соглашения. Плюс к этому инспектирующие органы, инвесторы, кредиторы, партнеры, конкуренты, банки и т. д. И наконец, огромные риски, колоссальная ответственность, а также люди, причем самые разные — те, о ком надо беспокоиться, и те, кто всегда готов доставить дополнительное беспокойство.

Сложные перипетии становления молодого российского бизнеса и, мягко говоря, не самые честные правила игры привели к тому, что Алексей в какой-то момент был вынужден, ни много ни мало, бежать из страны, оставив здесь жену и ребенка. Какое-то время он пытался уладить дела со своими злопыхателями из-за границы, но дело оказалось неподъемным, а жить так дальше было невыносимо. И тогда Алексей принял самое рискованное в своей жизни решение: он решил вернуться в Россию, а там — будь что будет, «Бог не выдаст, свинья не съест».

Тот вечер, а Алексей до сих пор помнит его дату, хотя прошло уже почти десять лет, был самым счастливым вечером в его жизни. Просто, вот так «просто» найти себя дома, рядом со своей любимой женой и ребенком — вот, что оказалось настоящим счастьем. «Многие спрашивают, — рассказывал мне Алексей, — что такое счастье? Они не знают, а я знаю. Тогда, в тот самый вечер, я ощутил, понял, что такое **настоящее счастье**».

Алексею пришлось оставить свой бизнес на растерзание организаторам этой вакханалии. И они его растерзали, оставив ни с чем. Все пришлось начинать сначала. «Это я только потом понял, что упал с двадцатого этажа на пятый, но тогда казалось, что упал совсем». Да, все случившееся было поражением, но если бы у Алексея не хватило ума и мужества признать поражение, если бы он продолжал биться со своими недругами, то, верно, потерял бы и те позиции, на которые пришлось откатиться, — тот условный «пятый этаж». Возможно, пришлось бы заплатить еще большую цену — жизнь.

Впрочем, пересказываю я эту историю ради всего одной произнесенной Алексеем фразы: «В пору расвета моего бизнеса мне все время казалось, что счастье где-то уже рядом, уже даже должно быть. Уже пора... Но я все бежал, бежал, бежал. Целыми днями одна работа — бесконечные звонки, встречи, переговоры. Жизни-то на самом деле не было. Было все, а жизни не было. И только потом, когда я уже почти все потерял, оказалось, что за счастьем вообще никуда не нужно было бежать».

Теперь бизнес Алексея не сопоставим по масштабам с его прежними «оборотами», и, наверное, кто-то скажет, что это большая неудача. Но Алексей стоит на своем: это удача, а то, что он имеет, — большое счастье. И глядя на этого человека, ему нельзя не поверить. Счастье — это то, что ты чувствуешь, а не то, о чем рассказывают, не то, о чем гласят мифы о счастье. Удача — это то, что ты делаешь с удовольствием и радостью, а не то, что вдруг падает тебе на голову по стечению каких-то неведомых обстоятельств.

Глава первая УСЛОВИЯ УСПЕХА

В этой книге нам предстоит рассмотреть два совершенно разных «успеха»: с одной стороны — «профессиональный успех», с другой стороны — «успех в личной жизни». Между ними много общего, но различий все-таки больше. Поэтому прежде чем обратиться к специфике каждого из них, усвоим универсальные правила успеха, главное из которых гласит:

мы должны оценить свою жизнь по достоинству и научиться использовать даваемые ей возможности. Если разобраться, жизнь предоставляет нам массу возможностей, которые мы не всегда используем должным образом. Мы игнорируем золото, которое в буквальном смысле слова лежит у нас под ногами, вместо того чтобы взять его и распорядиться по собственному усмотрению. Одна из основных ошибок состоит в том, что мы не рачительны в отношении своей жизни. Мы должны научиться использовать свою жизнь, поскольку **жизнь и предоставляемые ей возможности — это безразмерный кредит, тотальная инвестиция, безвозмездно ссуженная нам.**

Оставьте свое страдание позади

«Что такое жизнь?» — это вопрос, на который, как ни старайся, исчерпывающего ответа не найти. На кафедре биохимии Военно-медицинской академии, где мне довелось проходить обучение, в свое время (не знаю, как сейчас) был вывешен огромный плакат со словами Фридриха I Энгельса: «Жизнь — есть способ существования белковых тел». Марксисту и биохимику, возможно, такое определение и кажется полноценным, но, согласитесь, в этом только часть правды. Жизнь это то, что мы есть. Это наши достижения и утраты, это наши мечты и свершения, это наши несбывшиеся надежды и разочарования. Короче говоря, жизнь есть жизнь...

Стоп! Что-то вследствие этих рассуждений становится тоскливо. Так дело не пойдет! Первое правило: свято помните, что наша жизнь один в один соответствует тому, что мы о ней думаем. Это может показаться странным и на первый взгляд даже примитивным, но, если вы думаете, что ваша жизнь замечательная, она действительно становится замечательной. **Если же вы думаете, что ваша жизнь никуда не годится, то она, аккурат, никуда не годится.**

Не верите?! Это потому, что мы пытаемся убеждать себя в том, что у нас все хорошо, тогда как думаем совсем обратное. Если бы мы в действительности думали, что у нас все хорошо, то у нас и было бы все хорошо. Это как с верой в бога — или веришь, или нет. Убедить с помощью каких-то аргументов, доказать здесь ничего невозможно.

Мы все (по крайней мере, в своем подавляющем большинстве) убеждены в том, что жизнь наша — это страдание, причем самое настоящее, «всамделишное» страдание.

И это сидит в каждом из нас! Испытывая трудности, мы принимаем «страдальческую позу» и ждем, что нас пожалеют и поддержат. Для нас нормально жаловаться окружающим на свою «тяжелую долю», на то, «как нам плохо». В западной цивилизации подобное поведение — признак дурного тона, а в восточной его и вовсе не поймут. Но русичи сделаны из особого теста: сострадание у нас — это способ единения! Впрочем, есть в этом «цементирующем» наше общество материале серьезный изъян. Ведь принимаемая нами «страдальческая поза» — это не какое-то там актерство, а естественное для нас поведение. Но что будет чувствовать человек, искренне уверенный в том, что он страдает? Разумеется, он будет страдать, и ему будет плохо. Кроме того, он будет сидеть сиднем и пальцем не пошевелит, чтобы избавиться от своего страдания, потому что страдание — это эмоция пассивная и бездеятельная, в том и основной ее недостаток.

Что такое иллюзия страдания и как с ней бороться, я рассказал в своей книжке «Самые дорогие иллюзии». Сейчас же я хочу сконцентрировать внимание моего уважаемого читателя на том, что он сам не верит в свою успешность. **Мы не верим в то, что наша жизнь — это бесконечная, неисчерпаемая инвестиция, а потому мы и не можем этой инвестицией воспользоваться.** Убедить вас в обратном мне не удастся, даже если я буду очень убедителен. Единственный человек, которому вы сможете поверить, — вы сами. А потому моей задачей является не убеждать вас в тех или иных истинах, а предложить попробовать жить иначе и рассказать, как это сделать. Если вы начнете жить иначе, то сможете убедиться во всем сами. Но прежде вам нужно будет заучить то, как следует думать, чтобы действия, которые вы совершаете, были успешными.

Запомните: вам категорически запрещается думать, что вы, мол, никуда не годитесь, что вам хронически не везет, а жизнь создана только для того, чтобы заставить вас страдать. Всякие подобные измышления программы руют человека на неудачи. Если вы думаете подобным образом, то вам придется приложить в сто крат больше усилий, чтобы добиться того, что при ином раскладе досталось бы вам практически даром. Прекратите

думать так, как вы думали по этому поводу прежде, а потом наблюдайте за тем, что будет происходить.

Помните: вы везунчик

Начните с того, что всем нам, живущим, самым категорическим образом повезло. Мы, правда, склонны восклицать: «Мама, роди меня обратно!», но все это чистой воды капризы и сушая неблагодарность. Подумать только: из миллионов сперматозоидов нашего досточтимого отца и из сотен яйцеклеток нашей благословенной матери в качестве счастливых делегатов в жизнь судьба выбрала по одной-единственной кандидатуре. Она свела этих кандидатов воедино в определенной точке времени и пространства, чтобы мы с вами, т. е. каждый из нас, имели возможность благополучно появиться на свет божий. Это неслыханная удача! Согласно теории вероятности, выиграть Джек Пот на российском телевидении значительно легче. А ведь мы даже не догадываемся, насколько в действительности нам повезло!

Но на этом везение не прекратилось. Родись мы какими-нибудь жучками-паучками, вероятность нашего выживания была бы мизерной. Даже будучи любым другим млекопитающим, человек не имел бы высоких шансов на выживание. Однако же мы не только выжили, но еще и получили какое-никакое образование. О нашем здоровье пеклись и пекутся медработники, нашу защищенность худо-бедно гарантируют самые разнообразные государственные органы. Наконец, мы (по большей части) трудоустроены, завели семью, имеем детей, прочих родственников, друзей и знакомых. И ведь нам не нужно, как нашим предкам, бегать по саванне в поисках пропитания, ютиться в пещерах, кутаться в шкуры диких животных и в ужасе содрогаться от ударов грома. Как ни крути, обстоятельства нашей жизни — поистине удивительная удача и великое счастье.

Да и доставшуюся нам жизнь нельзя рассматривать как одноразовое «финансовое вливание» — она продолжает вливаться в нас ежедневно.

Каждый из нас хорошо знает, что такое минуты усталости. Иногда нам начинает казаться, что «все, сил больше нет, конец, финита ля комедия!» И сколько раз эта «финита» с нами случалась?... Десятки, сотни, а то и тысячи раз! Однако мы не только не престаивались, но даже, напротив, закалились во всех этих баталиях и перипетиях.

После всякого утомления и переутомления, после всех пережитых нами кризисов и падений мы неизменно восстаем из пепла, словно бы возрождаемся заново и снова готовы двигаться дальше. Мы постоянно изнутри подпитываемся энергией, и даже если она в какой-то момент кажется нам уже исчерпанной, некоторая пауза в делах и полноценный отдых позволяют нам восстановить свои жизненные силы и пополнить их резервы.

Эти силы отнюдь не лежат на нас тяжким грузом, они работают. Мы их вкладываем, инвестируем в себя, в других, в свою профессиональную деятельность. Короче говоря, ведем активную «финансовую политику»; к сожалению, далеко не всегда удачно, но важно то, что мы вообще имеем такую возможность. **Теперь остается лишь одно — понять, как этим богатством правильно распорядиться, понять, что наша жизнь — это капитал, который должен иметь рачительного и предприимчивого управленца.** Этому, как ни прискорбно, в школе не учат, а сами мы дойти до всех тонкостей этого дела не всегда можем. Начнем же с простой инвентаризации собственных сил и средств.

Если вы хотите быть успешными, то, просыпаясь утром и отходя ко сну вечером, вспоминайте о том, что вам невероятно повезло: вы получили в безвозмездное пользование самую большую из возможных инвестиций — вам вверена ваша жизнь. Ну и коли все так хорошо началось, то грех думать, что дальше будет хуже, просто нельзя останавливаться на достигнутом.

Зарисовка из психотерапевтической практики:

«Не было бы счастья, да несчастье помогло»

Прежде чем перейти к очередной истории, давайте обратимся к материалам одного специального исследования. Ученые поставили задачу определить, каким образом относятся к «жизненным неприятностям» люди, которые больны раком и знают о том, что они больны. Как обычно в таких случаях, было выбрано две группы людей. Первую группу составляли люди, которые страдали онкологическими заболеваниями (основная группа). Вторую — те, кто от этой доли, по крайней мере пока, избавлен (контрольная группа). Все они: и те, кто составлял

«основную группу», и те, кто входил в «контрольную», — исследовались психологами на предмет того, как они будут вести себя в различных конфликтных и стрессовых ситуациях.

Когда ученые только приступили к анализу результатов этого исследования, они испытали настоящий шок. Они, как им показалось, выяснили, что раком заболевают те из нас, кто меньше всего подвержен стрессам, кто менее конфликтен, кто, иными словами, менее невротичен! Оказалось, что испытуемые из «основной группы» не раздражались, когда их ругали, не пугались, когда на них давили, не отчаивались в обстоятельствах, в которых лица из «контрольной группы» впадали в настоящую депрессию! Впрочем, исследователи достаточно быстро пришли в себя, осознав, что они просто перепутали причину со следствием.

Люди, страдающие раком, потому так спокойно и так здраво реагировали на предлагаемые им стрессовые обстоятельства, что им казалось просто глупым расстраиваться и переживать из-за мелочей. Когда ты понимаешь, в чем состоит настоящее несчастье, когда ты понимаешь, что тебе осталось, может быть, всего несколько дней жизни, ты ни за что не будешь впадать в депрессию из-за какой-нибудь ерунды (например, из-за того, что тебя незаслуженно обругали). Но кто из нас знает, когда за ним придет смерть? Почему мы так свято уверены в том, что «мы умрем, но не скоро»? Быть может, это последний день нашей жизни, а мы переживаем из-за того, что нас, например, кто-то проигнорировал! Да и черт с ним, не портить же из-за него оставшееся у тебя время!

Ничего сверхъестественного эти исследования не открыли, а лишь подтвердили давно известную всем нам народную мудрость: что имеем — не храним, потерявши — плачем. Иногда нам кажется, что у нас «ничего нет» и что «все пропало». Но я вспоминаю своих пациентов — 20-летних мальчишек, вернувшихся с чеченской войны без рук или без ног, лишившихся там зрения или слуха. Спросите их: «Что самое ценное в жизни?» И они ответят вам: «Самое ценное — это иметь возможность самостоятельно передвигаться» или: «Самое дорогое, что есть у человека, — это возможность видеть, без зрения мир словно бы умирает». К сожалению, это понимание пришло к инвалидам чеченской войны только после того, как возможность передвигаться самостоятельно, возможность видеть и слышать была у них отобрана.

Да, мы чудовищно неблагодарны, из-за того и страдаем. Если бы мы испытывали чувство искренней благодарности за все, что у нас есть (хотя нам может казаться, что у нас «ничего нет»), если бы мы берегли это и наслаждались этим, то, поверьте, мы бы не стали раздражаться и переживать из-за мелочей, мы бы не стали разменивать свою жизнь на всякую ерунду. Но, к сожалению, понимание степени своего богатства чаще всего приходит лишь в момент его утраты. Если бы мы научились действовать в обратном порядке, то по-настоящему радовались бы тому, что у нас есть, а потеряв, радовались бы тому, что у нас осталось, ведь с этим тоже когда-то придется расстаться.

А теперь небольшая зарисовка из психотерапевтической практики... Виталий уже через полгода службы оказался на фронтах первой чеченской войны. Он служил в «элитном подразделении», которое командование использовало в хвост и в гриву. «Только на войне понимаешь, что такое настоящая дружба», — рассказывал мне Виталий. Я вспоминаю сейчас эту фразу, потому что Виталию довелось потерять практически всех своих друзей. Меняя дислокацию, подразделение Виталия попало в засаду, устроенную чеченскими боевиками. В считанные минуты под перекрестным огнем погибло 25 из 28 человек. Сам Виталий находился «на броне», а потому, когда его бронетранспортер подорвался, взрывной волной его отбросило в сторону, что, видимо, и спасло ему жизнь.

Когда мы встретились, с того момента прошло уже более года, но у Виталия все так же перед глазами стояла эта картина: взрывы, выстрелы, горящий бронетранспортер, крики его друзей, кровь, дорожная грязь... Виталий отстреливался, потом был тяжело ранен и потерял сознание. К счастью, боевики были вынуждены отступить при подходе другой колонны наших войск. Виталия нашли и отправили в госпиталь, где он и оставил обе свои ноги. Взамен государство предложило ему орден, пенсию по инвалидности и бесплатное лечение. Сначала лечение, потом реабилитация — долгий период заживления ран, подбора протезов и, наконец, обучение ходьбе на этих протезах.

Первое время Виталий благодарил судьбу за то, что она оставила ему жизнь. Но

впоследствии счастье спасения сменилось тоской и чувством безысходности. О профессии водителя и автомеханика, которую он получил на гражданке, можно было забыть. Вернуться в село Краснодарского края, откуда он был призван, означало для него полную беспросветность — ведь инвалиду там просто нечего делать. Его ожидало иждивенческое существование, возможно, алкоголизация и смерть опустившегося человека. Его девушка сначала поддерживала Виталия, а потом уехала в Ростов-на-Дону, поступила там в институт и через несколько месяцев вышла замуж за однокурсника. Виталию осталось лишь вспоминать о своем боевом прошлом и погибших друзьях.

Бороться с депрессией в таких обстоятельствах — дело неблагодарное. Но у нас не было другого выбора, нужно было принять случившееся, понять, что потеряно далеко не все, и начать новую жизнь. И этому мальчишке, а Виталий был практически мальчишкой, это удалось. Сначала он, конечно, не верил, что жизнь его может измениться к лучшему, а поверить в это было важнее всего. Потом, осваиваясь параллельно со своими протезами, Виталий стал готовиться к поступлению в вуз. Мы нашли благотворительную организацию, которая на первых порах помогла с финансированием обучения, институт с трудом, но предоставил общежитие. И деревенский паренек, бывший когда-то простым автомехаником, стал «компьютерщиком».

Желание использовать оставшиеся у него возможности, а жизнь все-таки оставила ему многое, сделало из Виталия высококлассного специалиста. И все время, когда он вспоминал своих погибших друзей, я спрашивал у него: «Сколько шансов жизнь оставила им?» «Она ничего им не оставила», — с горечью отвечал Виталий. «А сколько возможностей она оставила тебе?» — спрашивал я, надеясь на понимание. Человек должен понимать, что жизнь, пока она есть, дает человеку множество возможностей. И дело лишь за тем, чтобы их использовать. Теперь он говорит, что даже рад, что «так обернулось»: «Иначе бы я остался в своем селе, мне бы и в голову не пришло поступать в вуз. Что бы я делал в своем селе? Куролесил бы с пацанами, а потом спился бы, может быть. Мама всегда говорила, что главное — это уметь работать руками. Впрочем, я сейчас и работаю руками, только на клавиатуре». Конечно, сейчас он работает головой, он заставил свою голову работать. Он извлек те возможности, которые всегда есть в загашнике жизни, но которые далеко не всегда очевидны, которые иногда кажутся недостижимыми. В словах Виталия есть сермяжная правда: если бы не случившееся, то, верно, он никогда бы и не подумал, что можно учиться, получить хорошую профессию и хорошо зарабатывать. Теперь все это стало явью: он работает в солидной компании, зарабатывает, купил квартиру, помогает матери, у которой мог сидеть на иждивении. А еще у него есть теперь и своя семья — люди, которые умеют преодолевать отчаяние и не сдаваться перед лицом выпадающих на их долю трудностей.

Проведите инвентаризацию своих жизненных сил

Какой же жизненной энергией мы обладаем? Оказывается, что у нас два источника энергии — один внешний, другой внутренний. Все, конечно, начинается со «стартового капитала», которым является сама наша жизнь, благополучно с щедрого плеча судьбы нам выданная. Но дело этим не закончилось, дальше нас, что называется, «посадили на зарплату». **В нас постоянно вырабатывается физическая и психическая энергия, которая позволяет нам жить дальше, т. е. под держивать в себе жизнь и организовывать ее.** Желаящие могут этим и ограничиться — это действительно очень неплохой куш. Тот же, кто воспринимает как угрозу сакраментальное советское проклятье: «Что б тебе всю жизнь жить на одну зарплату!», должен обратиться за «внешними источниками финансирования».

Что включают в себя эти «источники»? В самом общем смысле — это все то, что нас окружает, но если быть более конкретными — это, во-первых, другие люди, а во-вторых, дела и проекты, в которых мы участвуем. Но здесь нужно всегда помнить об одной детали: оба указанных «источника внешнего финансирования» сами по себе являются инвестиционными проектами, т. е. это то, во что мы должны вложиться, чтобы получить прибыль. Иными словами, **все ваши отношения с другими людьми, все, что связано с вашей профессиональной деятельностью, может быть, образно выражаясь, очень прибыльным мероприятием, при условии соответствующего подхода к делу.** Прежде чем к этому

перейти, рассмотрим небольшую схему.

Из этой схемы вытекают, по крайней мере, два очень важных вывода. Во-первых, если мы ничего не будем делать, это не катастрофа. Пусть и кривая дорога, но куда-то, да выведет. Это очень важный вывод, поскольку позволяет нам перейти ко второму без ужаса и тревоги. Чаще всего мы постоянно «боремся» за свою жизнь, воспроизводя в сознании доисторический уже лозунг: «Вся наша жизнь — борьба!» Подобный подход, как мы уже говорили, сам по себе неконструктивен, ведь к работе нужно относиться с легкостью, как к флирту, и только тогда она начнет спориться и приносить удовольствие; а к флирту надо относиться как к работе, но вовсе не как к тяжелому труду, а просто как к объемному мероприятию.



Если же от тревоги и предчувствия неми нуемой катастрофы мы избавлены, то эффективность нашей «инвестиционной политики» (когда мы вкладываем себя и свои силы в других людей и в какие-то важные для нас дела) оказывается существенно выше, нежели при невротических формах «борьбы за выживание».

Второй вывод, логично вытекающий из этой схемы, состоит в оправданности «инвестиционной политики». Мы можем, конечно, тупо просадить весь свой «жизненный капитал» вместе с «пожизненной рентой» — беды не будет. Но мы можем и целенаправленно заняться управлением своим «имуществом» и «активами», т. е. жизненными возможностями и энергетическими ресурсами.

Большинству из нас, конечно, кажется, что мы и так управляем своими ресурсами, что мы и так в полной мере используем свои возможности, просто того и другого нам не доста точно. Однако поверьте мне, все это не более чем серьезное заблуждение. В действительности же мы чрезвычайно консервативны и все время катаемся, как заведенные, по одним и тем же рельсам, будучи не в силах вырваться из круга обыденности. Кроме того, мы, в лучшем случае, снабжены некими целями, т. е. отдаем себе отчет в том, чего именно хотим достичь (впрочем, и это редкость), но многие ли из нас понимают *зачем*?

То, что мы считаем обычной и нормальной жизнью, на деле оказывается хождением по кругу. С одной стороны, мы недостаточно мобильны, т. е. не готовы изменить свою жизнь, отступить от привычных стереотипов. С другой стороны, мы заняты погоней за некими целями, не осознавая при этом смысла производимых нами действий, не задумываясь над оправданностью собственных вложений и трат. Если эти ошибки не будут устранены, мы окажемся заложниками своей жизни, а вовсе не ее устроителями.

Замените «цели» на «задачи» и «смыслы»

Если вы помните знаменитые советские фильмы, то, верно, вам знакома пафосная фраза, которая вкладывалась в уста «положительных героев»: «А у тебя есть цель в жизни?» или «А ты знаешь, какая у тебя цель?» Вспомнили? Теперь аккуратно запишите эти вопросы на

листочке бумаги с тем, чтобы потом нещадно его разорвать и выбросить в мусорную корзину. Жизнь — это крайне переменчивая штука, а потому мы со своими «целями» походим на рыбака, который пытается снарядить свои снасти в девятибалльный шторм. У всех нас, кто вошел в пору сознательности к моменту начала «перестройки», были цели. И где они теперь? Иных уж нет, а те далече...

Разумеется, жить без «цели» нельзя. У нас всегда есть «цели», правда, получается с ними странная штука. Вот вспомните сейчас свои цели, которые были у вас, скажем, десять лет назад. Впрочем, это мое предложение содержит в себе некоторую закавыку. Вы сможете вспомнить те «цели», которые более или менее осуществились, а вот те, которые не осуществились, благополучно и безвозвратно вами забыты. На самом деле этих — забытых — «целей» было в несколько раз больше. Они существенно влияли на нашу жизнь, определяли направление наших действий, но все это оказалось пустой тратой времени и сил. «Цель» бестелесна, ее трудно взять в производство, она всегда манит, но очень редко пригревает.

Если мы хотим быть успешными, нужно отказаться от этого «идеологического реликта», разделив его на два конструктивных, зна чительно более удобных в использовании понятия — «смысл» и «задачи». Да, на жизнь надо смотреть как на набор «задач». Перед нами всегда стоят какие-то задачи, которые требуют своего решения. Причем, отмечаю это особо, не «проблемы», а «задачи».

Но «задачи» эти надо различать и решать исходя из понимания «смысла» того, что вы делаете, проще говоря, с пониманием того, ради чего вы это делаете. **Если вы ощущаете: то, что вы делаете, — важно, то в этом случае задачи будут решаться практически сами собой, поскольку процесс продуктивного инвестирования ваших сил и возможностей будет происходить автоматически.**

Очень важно понимать «смысл» собственных решений и поступков, в этом случае мы всегда можем пожертвовать собственными амбициями, переступить через собственные эмоции и сделать то, что нам, *нам самим*, нужно. Не нашим эмоциям и амбициям, не нашей лени и нашим страхам, а *нам, лично нам*. Ощущая «смысл» своих действий, вы становитесь виртуозным игроком на пространстве жизни, игроком, который всегда готов пожертвовать тактической победой, отдав ее кому и чему угодно ради достижения стратегического выигрыша, который, поверьте, при подобной тактике не заставит себя ждать.

Если вы хотите быть успешными, помните, что перед вами всегда стоят «задачи», решение которых имеет для вас определенный «смысл». Не делайте ничего, в чем бы вы не ощущали присутствие этого «смысла». Даже самое маленькое действие, даже самые ничтожные, на первый взгляд, поступки и события могут быть исполнены ощущением «смысла». А это ощущение способно сделать вас счастливыми.

Каковы эти «смыслы»? Хотите чувствовать себя счастливыми? Хотите быть востребованными, нужными? Хотите быть активными и деятельными? Хотите разнообразить свою жизнь? Хотите узнавать новое, интересное, важное? Хотите быть созидательными? Хотите ощущать себя любимыми? Хотите любить? Хотите жить? Хотите хотеть жить? — все это наши истинные, глубокие, подлинные «смыслы», заручившись которыми нам вполне по плечу любая жизненная «задачка».

Зарисовка из психотерапевтической практики: «Что может быть нужно, если все есть?»

То, что можно без всяких натяжек назвать «смыслом жизни», всегда лежит на поверхности. Искать его, этот смысл — значит совершать исключительную глупость. Мне кажется это вполне очевидным, ведь любой найденный таким образом «смысл» обязательно будет надуманным, неестественным, а потому ошибочным.

У нас есть истинные желания, которые зародились еще в нашем детстве. Мы хотим быть востребованными, только по-настоящему, и мы хотим восхищаться, только искренне, всей душой, т. е., проще говоря, мы хотим любить и быть любимыми. К сожалению, часто эту простую мысль очень трудно донести до сознания определенных «трудящихся».

Эти «трудящиеся» не вложили своих сил, своего труда в это «дело», а потому потерпели фиаско и разочаровались в возможности такого простого человеческого счастья. Нас не будут

любить просто так, «просто так» в нас могут только влюбиться, а вот любить просто так нас не будут. Любовь, сколь бы прискорбно это ни звучало, нужно заслужить. Любовь — это восхищение, но восхищаться можно лишь чем-то, нельзя восхищаться «ничем». Кто-то, конечно, может восхититься нашей внешностью, но в этом случае и любить он будет именно нашу внешность, а не нас самих

Вот почему Поступок (именно с большой буквы!) — это то, чем мы можем заслужить настоящее восхищение, а проще говоря, любовь. Если мы хотим быть любимыми, мы должны совершать Поступки, а если мы хотим любить, мы должны замечать Поступки других людей. Все достаточно просто, но, как оказывается, у кого-то все получается куда сложнее...

Максиму на момент нашей встречи было 37 лет — роковой по российским меркам возраст. К этому времени он уже успел жениться и развестись, родить ребенка (если подобное выражение может быть применено в отношении представителя «сильного пола»), но наиболее существенные достижения Максима лежали в плоскости профессиональной деятельности. На заре появления в России Интернета он окунулся в эту деятельность с головой, создал свою фирму, которая занималась обеспечением этого «спрута» и быстро завоевала свою нишу на рынке. Посредством своего бизнеса Максим на свое же несчастье заработал достаточное количество денег, чтобы не думать о хлебе насущном, и начал думать бог знает о чем.

В какой-то момент Максим задался вопросом: зачем он живет, какой смысл его жизни? К решению этого вопроса, как и ко всем подобным проектам в своей жизни, он подошел с исключительной серьезностью: купил книг по философии и психологии, стал ходить на разнообразные курсы, заниматься по различным «системам» — йогой, парапсихологией, голоданием и т. д. Количество свалившейся на него информации было огромным, авторы книг и методов обещали ему «просветление», «познание смысла бытия» и т. п. В голове Максима воцарился настоящий хаос, ему стало казаться, что «просветление» где-то рядом, надо только «ухитриться ощутить это».

Тем временем его бизнес стал приходить в упадок. Это было связано и с «субъективными», и с «объективными» факторами. С одной стороны, он сам отошел от дел, его флирт с работой закончился. С другой стороны, на рынке изменилась конъюнктура, надо было приспособливаться, менять тактику; но, не «флиртуя» со своей работой, быть эффективным управленцем невозможно. И чем менее успешным был бизнес Максима, тем с большей настойчивостью он пытался проникнуть в мир «непознаваемого». Казалось, он нашел смысл жизни — ему надлежало «познать истину» и приобщиться к сонму «святых». С точки зрения буддизма, в этом нет ничего богохульного, даже напротив; однако стратегию своего личностного роста Максим избрал «прозападную», а никак не восточную: «пришел, увидел, победил». Так буддийское «просветление» днем с огнем не найдешь.

Что же на личном фронте? Женщина, с которой он сошелся во время строительства своего бизнеса, теперь перестала его интересовать. Их дороги разошлись, и хотя Марина (ее звали Мариной) из кожи вон вылезала, чтобы вернуть Максима в прежнюю колею — и личную, и профессиональную, — результативность ее потуг была минимальной. Максим тем временем познакомился с другой девушкой, которая была значительно моложе его и с юношеским простодушием слушала излагаемые им «теории». Близость их была очень условной, и хотя они жили как муж и жена, понимание на деле было лишь поверхностным. Ей было интересно, а он искал «единомышленника», «соратника», чего эта юная особа, воспитанная в другой жизни (как и все те, кто выросл вместе с «перестройкой»), конечно, дать ему не могла.

В результате Максим превратился в настоящую «философскую развалину», свалку теорий и мировоззрений, являя собой пример человека, который знает «что», «где» и «как», но не знает «зачем». И действительно, ради чего он предпринимал все эти свои поиски? Зачем он осваивал эти теории, мировоззренческие системы, техники и практики? Именно на этот вопрос Максим и не мог мне ответить. Он пытался отвечать, но его ответы выглядели странными и нелепыми. Он говорил, что хочет «обрести покой», «узнать истину», «стать просветленным». И я снова спрашивал его: «Зачем?» «Ну как... — терялся Максим, — чтобы было».

«Но что ты будешь делать со своей просветленностью? Зачем она тебе нужна?» — повторял я из раза в раз, стараясь продемонстрировать ему одну простейшую вещь. Какую? На самом деле таким странным образом Максим искал возможность почувствовать себя

счастливым, ему хотелось, чтобы то, чем он занимался, приносило ему удовольствие, чтобы люди, с которыми он общался, были близки ему, дорожили им, чтобы, наконец, он мог любить их. При этом все его действия, все, что он делал, не приближало его к искомому, а, напротив, лишь удаляло от этого. Любое занятие, в свете его мировоззрения, казалось Максиму бессмысленным и неинтересным, отношения с другими людьми не складывались, поскольку вместо подлинной заинтересованности в них он требовал от них понимания некой «истины», которую сам он искал и найти не мог.

Вот, собственно, на этом мы и сосредоточили свои усилия. Максиму нужно было сформулировать свои подлинные «смыслы», то, ради чего стоит жить, то, во что стоит инвестировать жизнь. И только когда Максим смог признаться себе в том, что главным для него является не некое «абстрактное счастье», дарованное ему «абстрактной истиной», а живые, по-настоящему ценные отношения с другими людьми, возможность ощутить себя в деятельности, только тогда этот порочный круг и был преодолен.

Всю жизнь он работал, боясь оказаться вторым, боясь обвинений в неполноценности, несостоятельности, а не потому, что его работа ему нравилась. Именно поэтому, достигнув хороших результатов, он потерял к ней всякий интерес. Всю жизнь он строил свои отношения с другими людьми, не рискуя им доверять, боясь открыться им и положиться на них. Именно поэтому эти отношения с окружающими никогда не приносили ему действительной сердечной радости.

Что ж, оказывается, вопрос — «Что может быть нужно человеку, если у него все есть?» — отнюдь не лишен смысла. Это «все есть» — достижение «целей», но далеко не все достигнутые нами «цели» служат тому, что насыщает нашу жизнь «смыслом». Иногда, напротив, наши достижения оказываются препятствием к тому, чтобы чувствовать, что ты знаешь, зачем и ради чего ты живешь.

Жить ради достижений — значит мучиться. Жить, ощущая радость от того, что ты делаешь, и радуясь тому, что ты любим и любишь, — вот тот «смысл» жизни, от которого ни один нормальный человек в ясном уме и твердой памяти не откажется. Но чтобы быть в этом ясном уме и твердой памяти, нужно, как оказывается, проделать непростой путь.

Умейте сосредоточиться на «задаче»

Не знаю, как вам, но лично мне неоднократно приходилось встречать людей, которые были чрезвычайно одарены от природы, но, к сожалению, так и не смогли реализовать свой потенциал. С другой стороны, я встречал и таких людей, которые в прямом смысле этого слова всего добились сами. Природа, родители, воспитание, условия жизни, казалось, не были на их стороне, но, несмотря на это, они смогли не только выстоять, но и состояться как в личной, так и в профессиональной жизни. Когда сталкиваешься с подобным парадоксом, всегда хочется спросить: «Как?!» Ответ, который сразу же приходит на ум в этом случае, достаточно прост: **чем больше препятствий тебе приходится преодолевать, тем больше сил тебе приходится тратить, а чем больше ты тратишь, тем больше к тебе возвращается, и ты стано- вишься богаче.**

Впрочем, как я уже сказал, это лишь один ответ. Другой ответ заключен в психологической особенности, свойственной второй группе людей и недостающей первой: они умели сосредоточиться на «задаче». Когда ты сосредоточиваешься на какой-то «задаче», то все прочее уходит в тень, и ты занят только тем, что решаешь эту задачу. Следовательно, все твои силы сосредоточены, а все твои знания работают сообща и целенаправленно.

Просто «цель» — это что-то неопределенное, -что маячит на горизонте, что-то, к чему никогда не знаешь, как подступиться. А «задача» должна решаться, значит, нужно думать о вариантах решения. Когда ты думаешь о вариантах решения «задачи», то пересматриваешь свой взгляд на мир, думаешь о том, как то, что ты имеешь, можно приспособить к тому, чего ты хочешь добиться.

Ситуация очень напоминает знаменитую сказку про «кашу из топора». Солдат поступает в этой сказке просто, он перестает преследовать цель — наестся, и предлагает своим спутникам решить задачу: «как приготовить кашу из топора?». Ну, очень просто: разводишь костер, ставишь на него котелок, потом заливаешь его водой, воду кипятишь, потом кладешь в воду

топор, потом этот «бульон» нужно посолить, потом добавить в него маслица, потом немножко крупы... И, глядь, каша из «топора» готова!

После того как вы начинаете видеть перед собой задачу, то оказывается, что в жизни есть масса разнообразных средств, позволяющих вам эту задачу решить. Но до тех пор, пока вы намереваетесь удовлетворить собственное желание, т. е. достичь какой-то «цели», ваши действия будут наткаться на «непреодолимые обстоятельства».

Необходимо заставить себя думать «специальным образом». Если вы решаете задачу своего трудоустройства, нужно думать не о том, что вы можете, и не о том, какую работу вам предлагают, нужно думать о том, что такое «работа», какой она вообще бывает, где ее «дают», кто и какой «работой» занимается, в какой «работе» испытывают потребность. Иными словами, нужно разбирать варианты, прокручивать варианты, пробовать варианты. В этом случае вы используете все ваши знания и весь ваш опыт. И если раньше вы думали только о том, что непосредственно вы в своей жизни делали, то теперь начинаете думать о том, что другие люди вообще в подобных случаях делают. В этом случае вероятность того, что вы наткнетесь теперь на подходящее решение, оказывается куда более существенной.

Умейте сосредоточиться на задаче. Для этого нужно не фиксироваться на «цели» (на том, чего вы хотите достичь), а нужно понять, какая перед вами стоит «задача» (т. е. то, что вы должны сделать). Далее продумайте последовательность шагов, т. е. то, с чего нужно начать, далее собирайте информацию и произвольно ее комполируйте — складывайте элементы этой картинки так и иначе, добавляйте в нее новые элементы. Это дело затянет вас по-настоящему, поскольку в жизни масса вещей, которые так или иначе приложимы к решению этой вашей «задачи». Теперь вы начинаете думать об этом не абстрактно, а так, словно бы все вокруг вас об этом думают, и ваша задача заключена только в одном: не пропустить правильного решения.

Зарисовка из психотерапевтической практики: «Я в рабочие пошел, пусть меня научат!»

Надо сказать, что умение сосредоточиться на задаче — это общий биологический принцип, принцип, получивший, с легкой руки великого русского физиолога А. А. Ухтомского, название «доминанты». Вкратце суть этого принципа состоит в следующем. Мы сталкиваемся с огромным количеством самых разнообразных жизненных ситуаций, вовлечены во множество процессов, заняты бездной дел, и если в нас нет сосредоточенности, если мы не способны отделить главное от второстепенного, то никогда не сделаем ничего существенного. Мы будем плыть по течению, нас будут толкать волны, мы будем наткаться на препятствия, садиться на мели, но не добьемся желаемого. И только в том случае, если мы сможем сосредоточить все свои силы на чем-то одном, то выплывем туда, куда хотим, а не туда, куда нас вынесет.

Итак, первая черта принципа «доминанты» заключена в целенаправленности деятельности.

Вторая черта этого принципа состоит в концентрации сил и средств. Приведу простой пример. Многие родители не могут заставить ребенка думать о своем будущем. Они приводят ему самые разнообразные аргументы, они пытаются добиться своих целей путем поощрений и наказаний, но ребенок совершенно не понимает, «чего они хотят». Здесь, конечно, необходим авторитет, причем настоящий, в противном случае ребенок к вам никогда не прислушается. С другой стороны, даже если вы с вашим ребенком совместными усилиями нашли некую «цель» — это еще отнюдь не гарантирует того, что он на ней сосредоточится. Иными словами, найти цель это еще не значит ею загореться. А «зажечь» целью, «увлечь» ею современного подростка практически невозможно — не из того они теста, что мы, бывшие пионеры и комсомольцы. Вот почему я говорю таким подросткам:

— Перестаньте думать об избранной вами профессии как о цели. Давайте будем рассматривать всю эту ситуацию как задачку, обычную задачку по математике. Что нужно для того, чтобы решить задачку?

— Предложить варианты решений, — говорят дети.

— О'кей! Допустим, вы хотите стать юристом. Что для этого нужно?

— Нужно поступить в вуз, — дети начинают рассуждать.

— Стоп! Для того чтобы поступить в вуз, нужно подготовиться к поступлению, ведь

так? — я хочу, чтобы дети рассматривали поступление в вуз не как обрушившееся на них несчастье, а как просто один из этапов решения задачи. Кроме того, если мы хотим, чтобы задача была решена успешно, то пропускать этапы, конечно,

нельзя, а подготовка в вуз — это этап.

— Да, надо подготовиться к сдаче экзаменов в вуз, — ребята соглашаются.

— Но по каким дисциплинам вы будете готовиться, чтобы поступить на юридический факультет?

— Литература, история...

— Но разве юрист — это литератор или историк? — я задаю провокационный вопрос.

— Нет, юрист — он юридические дела решает, — говорят дети.

— А вы сталкиваетесь с юридическими делами в своей повседневной жизни?

— Нет, мы еще не сталкиваемся...

— «Неправда ваша!» Все мы живем по общему закону — по Конституции, которая, например, дает вам право на образование. Вы же в школу ходите? Ходите. А по какому праву? По праву, которое вам дано Конституцией. Вы живете в своих квартирах, как вы думаете, вы это по праву делаете?

— По праву! — догадываются дети.

— Правильно, эти вопросы регламентируются жилищным законодательством. И так все в нашей жизни — на все есть какие-то законы. Вы смотрите рекламу по телевизору — на тот случай есть закон о рекламе, который запрещает вас обманывать. Если изготовитель рекламы вас обманет, он нарушит закон и его можно привлечь к ответственности. Вы заходите в магазин и сразу попадаете под защиту закона о правах потребителя. Причем этот магазин арендует помещение, что тоже делается по определенным законам. Лицензию на работу он тоже получает по закону, который реализуется специальным органом, — лицензионной палатой. Владелец магазина нанимает работников — это тоже происходит по закону, который определяет права и обязанности работника и работодателя. Все работающие платят налоги — это определяет Налоговый кодекс.

И дальше я рассказываю еще множество вещей такого рода, о которых дети даже не задумываются. Кажется, что ничего сверхъестественного в моей «лекции» нет, но на самом деле я пытаюсь перестроить все мировосприятие ребенка таким образом, что он начинает видеть мир, условно говоря, под юридическим углом зрения. Все, на что ребенок смотрел прежде без всякого энтузиазма, теперь преобразается, ему становится интересно. Одна большая задача распадается на множество взаимосвязанных друг с другом задач, ребенок начинает думать над ними, а в результате думает о решении основной, главной задачи. Так у нас и получается «доминанта».

Потом родители приводят своих «непослушных» и «ленивых» детей на следующую консультацию, и эти «непослушные» и «ленивые» дети спрашивают меня, какой закон регулирует мою деятельность? А в следующий раз они рассказывают мне о том, как они придумали законы, которые регулируют работу транспорта или милиции. Теперь уже наступает очередь спрашивать родителей, и они спрашивают: «Что вы ему такое сказали, что он стал заниматься?!» А я ничего не говорил ему о том, что «он должен» заниматься, я просто научил его видеть задачи и концентрироваться на них. Задачи увлекают сами по себе, на них нужно просто сконцентрироваться, а дальше все решается само собой — один ход тянет за собой другой.

Противопоставьте своей растерянности конструктивность

Итак, перед нами большие, можно сказать, гигантские задачи: нам предстоит освоить фантастические средства и, даст бог, реализовывать умопомрачительные возможности. Что ж, учитывая это, введем «законы военного времени». Вот первый из них: **мы не имеем права чувствовать себя растерянными, в противном случае у нас ничего не получится.**

Всякий раз, когда мы испытываем чувство растерянности, нам кажется, что единственным средством спасения является бегство. Если же мы поддадимся этому искушению и сбежим, то в следующий раз в подобной ситуации иного способа реагирования у нас уже не будет. Наше подсознание, очень довольное нашим прежним бегством, спасшим его от необходимости идти

вопреки собственному страху, станет уверять нас, что иного выбора у нас просто нет. **Потворствуя своим страхам, мы делаем их сильнее, а себя слабее. И только научившись преодолевать собственные страхи и собственную растерянность, мы обретаем подлинные силы.**

Как же справиться со своей растерянностью? Здесь есть только один способ: мы должны заменить ее на конструктивность. Растерянность — это чувство, переживание, а конструктивность, напротив, продукт здравого смысла и сознательного рассуждения. Впрочем, если нами овладело чувство страха, то здравый смысл вполне может нас подвести; в подобных ситуациях он склонен подчиниться и даже сыграть на стороне чувства. Вот почему здесь категорически нельзя терять инициативу! В первые же мгновения, когда вы сталкиваетесь с тем, что вам приходится принимать решение, взять на себя ответственность, встретить что-то новое и необычное в своей жизни, необходимо включить механизм конструктивного решения задач. **Этот механизм заключен в трех вопросах: «что?», «где?», «как?»**

Вам необходимо ответить себе на вопрос, *что* представляет собой предмет задачи или ситуация, с которой вы столкнулись, *что* требуют от вас обстоятельства. Если вам удастся сепарировать данную задачу от всего прочего, вы непременно убедитесь в том, что она отнюдь не так тяжела и тягостна, как может показаться на первый, слишком эмоциональный взгляд. К сожалению, мы очень редко даем себе труд определить содержание ситуации прежде, нежели бросимся в бой или наутек. Если же делать это заблаговременно, то перед вами будет даже не «задача», а «задача», с которой грех не справиться.

Далее вы определяете *где*, в какой плоскости лежат средства решения этой задачи. Поскольку безвыходных ситуаций не бывает в принципе, то вам абсолютно не нужно паниковать. Нужно лишь выяснить, *где* лежит, располагается этот выход. Возможно, для решения стоящей перед вами задачи необходимо привлечь какие-то дополнительные силы, знания, возможно, понадобится чье-то участие. Наконец, в ряде случаев необходимо банальное изменение тактики, например с наступательной на примиренческую или с оценивающей на исследовательскую. Так или иначе, после того как вы определили то, *где* сокрыто решение стоящей перед вами задачи, *где* расположились средства ее решения, можно считать, что полдела сделано. Остался третий вопрос: «как?» Вы должны ответить себе, *как* добиться вовлечения в решение задачи тех средств, ресурсов или возможностей, которые были выявлены вами при ответе на вопрос «где?» В ряде случаев мы находим средства решения задачи, однако не задумываемся над тем, как «подтащить» эти средства к этой задаче. Получается совершенно дурацкая и нелепая ситуация: решение есть, а задача не решается.

Мы не задумываемся, что на этом этапе также может потребоваться привлечение каких-то новых элементов, введение в действие каких-то дополнительных сил и возможностей. Мы говорим себе: «Я знаю, что нужно делать, но как?» Вот над этим «как?» и нужно покумекать, а не разводить руками, поскольку, как уже было сказано, безвыходных ситуаций не бывает, решение всегда отыщется. Зачастую же мы отчаиваемся, только приступив к делу, полагая, видимо, что оно должно решаться лишь оттого, что мы соизволили за него взяться. Разумеется, подобная тактика редко оказывается продуктивной.

Если же не робеть, если не позволить себе растеряться, а взять себя за грудки и последовательно ответить себе на три указанных вопроса — «что?», «где?» и «как?» — оказывается, что задача эта лишь дело техники!

Алгоритм решения любой задачи достаточно прост: необходимо ответить себе на вопрос, «что?» представля ет собой эта задача, потом определиться с тем, «где?» находятся средства ее решения. И наконец, определить ся, «как?» свести одно с другим, добившись тем самым желаемого результата. Для абсолютного облегчения про цесса поучитесь сначала отвечать на эти вопросы при решении конкретных задач письменно — это замечатель но дисциплинирует и оттачивает мысль.

Победите своего главного врага — «драматизацию»

Еще один злейший наш враг — это «драматизация». Мы склонны преувеличивать тяжесть наших «проблем», кстати, именно поэтому мы называем стоящие перед нами задачи этим словом — «проблемы». Мы склонны впадать в отчаяние, в страдание, начинаем заламывать

руки, кусать локти и параллельно выть на луну. Как часты в нашем репертуаре восклицания: «Это ужасно!», «Это катастрофа!», «Как жить дальше?!», «Все пропало!» По сути же, это самые настоящие инструкции, буквально вменяющие нам пассивность и бездеятельность. Но при подобной жизненной политике далеко не уедешь. Мы любим искать виноватых, рассказывать о том, почему что-то невозможно, определять и пестовать «причины» наших бед и несчастий. Разумеется, после того как мы на все 100% объясним себе, почему «все плохо», почему «жизнь кончилась», почему «трагедия неизбежна», жизнь, и вправду, оказывается такой. Впрочем, и в этом случае «трагедия» — это только название. В действительности, трагедия — это театральное действо, в котором, впрочем, все мы преуспели, причем очень и очень профессионально.

Но что значит это «все плохо»?.. Уж прямо так и все! А что значит «жизнь кончилась»? Знаете, когда она кончится, то вы этого даже и не заметите, а уж восклицать что-либо точно не будете. Да и «неизбежность трагедии» или «катастрофы» — это чистой воды иллюзия. **Конечно, не неприятности в нашей жизни встречаются, ник то этого отрицать не будет, но называть или не называть эти неприятности «трагедиями» и «катастрофами» — это сугубо личное дело. Назовете «катастрофой» — будет катастрофа, а назовете «жизненным обстоятельством» — будет жизненное обстоятельство, причем ря довое, в числе других.**

То, что мы называем «несчастьями», «трагедиями» и «катастрофами», — это просто события, которые разрушают нашу картинку будущего, наше представление о нем, но вовсе не само наше будущее. Разрушить будущее невозможно, потому что его еще нет. Некоторые события способны существенно изменить наши планы, возможно, нам придется скорректировать траекторию своего жизненного пути, но, может статься, это и к лучшему! Быть может, засиделись мы в своем нынешнем состоянии, вот судьба и дает нам пинка, чтобы начали двигаться. Зачастую других средств преодолеть нашу нерешительность у нее просто нет.

Впрочем, драматизироваться можно и совершенно на пустом месте. Кто-то драматизирует вопрос собственной несостоятельности; кто-то переживает из-за высказанных кем-то на его счет оценок; кто-то недоволен собственным образованием и клянет судьбу; кто-то болезненно обеспокоен своей внешностью, стройностью, фигурой и т. п.; кто-то полагает себя неизлечимо больным, тогда как на самом деле действительных причин для беспокойства нет никаких.

Короче говоря, у каждого, как говорится, свои «тараканы», но все они откормлены самым выдающимся образом, причем нами же самими и откормлены. Мы возвращаем собственные проблемы так, словно бы они наши близкие и дорогие родственники. Мы их пестуем, вместо того чтобы гнать поганой метлой.

Помните, если вы хотите быть успешными, то делать из мухи слона категорически запрещается! Мы, как пра вило, существенно преувеличиваем тяжесть тех или иных трудностей и неприятностей, что лишает нас конструк тивности, что делает нас неэффективными управленцами собственных психологических ресурсов. Просто уберите от греха подальше из своего словарного запаса такие слова: «трагедия», «проблема», «катастрофа», «ужас», и вы даже не заметите, как вам сразу станет легче жить.

Корней Иванович Чуковский даже написал по этому поводу сказочку. В ней рассказывается о том, как «рыжий и усатый та-ра-кан» одним своим появлением «задраматизировал» всю уважаемую звериную общественность. Слоны и носороги — и те «по канavam, по полям разбежались» и тряслись в указанных местах, готовые пойти на все, даже самые чудовищные требования террориста. А тот восклицал: «Принесите мне своих детушек, я их за ужином скушаю!» То, что проблема (в смысле — этот таракан) и выеденного яйца не стоит, мы узнаем лишь при появлении воробья, который «вот и клюнул таракана, вот и нету великана, даже усов от него не осталось». Но для этого необходимо отказаться от драматизации, перестать преувеличивать тяжесть «обрушившихся» на вас проблем.

Как это сделать? Просто перестать драматизировать! **Никаких катастроф не происходит, а трудности — это только трудности. И на то они и трудности, чтобы с ними справляться, а впадать в эмоциональный паралич — дело и глупое, и бессмысленное. Сам этот эмоциональный паралич и создаст нам настоящую проблему!**

Зарисовка из психотерапевтической практики: «Происшествия на дорогах»

Служители закона достаточно часто оказываются на приеме у психотерапевта. Работа у этих людей непростая, кому-то приходится участвовать в «локальных боевых действиях», а кто-то воюет с «внутренним врагом». Постоянные стрессы сказываются на психологическом состоянии людей не лучшим образом, вот, собственно, и предмет для нашей встречи. Так или иначе, но я не сильно удивился, когда в мой кабинет вошел молодой человек, представившийся, если мне не изменяет память, оперуполномоченным в делах борьбы с «организованной экономической преступностью». Он с ходу поведал мне цель своего визита: «Доктор, я испытываю чувство тревоги, когда сажусь за руль». Что ж, в этом симптоме нет ничего особенного, он часто возникает у людей, которые оказались однажды в аварии. Воспоминания о пережитой тобой аварии могут сильно испортить удовольствие от езды на автомобиле.

— Вы были в аварии? — спросил я у своего нового пациента.

— В какой аварии? — искренне удивился он.

— А вы не были в аварии? — теперь настала моя очередь удивляться.

— Нет, не был... — протянул оперуполномоченный.

— Я вас правильно понял, вы испытываете тревогу, когда ведете машину?

— Да, испытываю, — сообщил он без доли сомнения.

— И не были в аварии? — я подумал, может быть, он не правильно меня понял.

— Нет.

— Но вы боитесь попасть в аварию? — я блеснул «догадкой».

— Нет, аварии не боюсь. С чего вы взяли?

— А чего вы тогда боитесь? — правда, это становилось интересным.

— Я... ну как вам сказать... — оперуполномоченный смутился.

— Говорите, как есть, там разберемся.

— Ну... в общем... — мялся он, а потом вдруг выпалил: — Я боюсь, что меня избьют.

— Избьют?! — мои брови совершили странный танец, изогнувшись от состояния изумления к состоянию недоумения.

— Ну... в общем, да, — мой собеседник решил не менять признательных показаний.

— А почему вас должны избить?

— Ну... понимаете, на дороге подрезают... — казалось, он думает, что я знаю, о чем идет речь. Он ошибался.

— Подрезают, и что?

— Ну... что. Я потом еду за ним... -И?

— Прижимаю его к обочине...

— Дальше?

— Он выходит из машины...

— Тот, который вас подрезал, а вы его догнали и прижали к обочине?

— Совершенно верно! А комплекция-то у меня... — оперуполномоченный замялся. — Я всего 56 килограммов вешу при росте 175! Он может меня избить...

— А зачем вы его тогда догоняете? — я совершенно запутался.

— Ну, а как? — вспыхнул мой собеседник. — Это что же получается? Я — офицер милиции, я работаю сутками, понимаете вы? А эти барыги меня подрезают!

Да, понять эту логику сразу мне не удалось, хотя, как оказалось, она была совсем несложной. Молодой человек, напившийся «милицейской» или, я уж не знаю, какой там романтики, разделивший мир на «наших» и «ненаших» — на «борцов с экономическими преступлениями» и «экономических преступников», ощутивший свою «униженность и оскорбленность», хотел заставить окружающих, в особенности этих «преступников», его «уважать». Да вот только одна проблема, неувязочка вышла: габаритами он не вышел. Он очень стесняется своей астенической комплекции (даже в баню из-за этого не ходит — «неловко перед товарищами таким показываться») и, по сути, драматизировал этот вопрос. Ничего сверхъестественного в такой комплекции нет, у его психотерапевта вес даже меньший, но это несколько его не беспокоит, даже напротив.

Впрочем, возможно, это обстоятельство — астеническая конституция — не было бы для этого молодого человека столь серьезной проблемой, если бы в дело не затесалась еще одна,

вторая драматизация, а именно: недовольство собственным положением при явном преувеличении своей социальной роли, «места под солнцем». Оперуполномоченный полагал, что его статус должен быть признан всеми, и в особенности теми, с кем он собрался бороться. Разумеется, рассчитывать на это в высшей степени странно. А вынуждать других людей уважать себя такими методами — «погонями» и «разборками» — это уже настоящее безумие.

Конечно, можно самозабвенно гипнотизировать себя таким образом: «Я санитар общества!», «Я страдаю за общее благо!», «Я великий и могучий, а вынужден жить на одну зарплату!» Но что это изменит? Не нравится зарплата — устраивайся на другую работу, где

платят больше, сам, в конце концов, зарабатывай. Хочешь быть «санитаром» — ну, будь, только не нужно грести всех под одну гребенку, помни о презумпции невиновности, ведь заповедь «Не навреди» еще никто не отменял. Хочешь, чтобы тебя уважали, — сделай так, чтобы тебя было за что уважать, а уважение к «милицейским погоням» в нашем обществе подорвано самими же этими «погонями». Что на зеркало пенять? Да и кто знает о том, кого он подрезает?! Это наша общая, российская культура автовождения, как говорится, «ничего личного».

Итак, молодой человек драматизирует по следующим пунктам: во-первых, «меня не уважают», «я заслуживаю уважения», «я не потерплю унижения»; во-вторых, «я выгляжу хилым», «я не произвожу грозного впечатления», «я хочу, чтобы все меня боялись». И что получается? Получается, что сам он садится за руль и начинает бояться, причем самого же себя! Своих собственных абсолютно бессмысленных, безрассудных и некультурных поступков, которые порождены его невротическими драматизациями!

Этот пример, быть может, кажется необычным, но все мы имеем в своем арсенале подобные драматизации. Мы рассматриваем как «трагедию», «проблему», «драму» то или иное обстоятельство, а в результате сам подобный подход к данному обстоятельству и создает «трагедию», «проблему» и «драму»!

Настройтесь на «позитив»

«Вбеде не растеряться — вот главная задача!» — пел барон Мюнхгаузен в замечательном мультфильме прежних времен. Впрочем, «беда» — понятие относительное. Мы иногда способны впасть в настоящую депрессию из-за сущих мелочей, что, конечно, никуда не годится. Жизнь так устроена, что о своей расточительности ты понимаешь только в момент финансового краха. То, что ты был когда-то счастлив, осознаешь, лишь переживая тяжелые душевные потрясения. Наше счастье всегда где-то впереди, в будущем, или где-то позади, в прошлом. И днем с огнем его не сыскать в настоящем, тогда как это настоящее и есть единственное место его пребывания.

Народная мудрость гласит: что имеем — не храним, потерявши — плачем. Воистину так! По этому поводу есть даже психотерапевтический анекдот. Приходит пациент к психотерапевту и говорит: «Тяжело и мучительно стало мне жить, доктор!» «Такова жизнь, — отвечает ему врач, — полоса белая, полоса черная». Через полгода на пороге психотерапевтического кабинета снова появляется этот же пациент: «Господи, доктор, как вы были правы! Только почему вы не сказали, что та полоса была белой?!»

Что ж, нужно срочно менять тактику! Продолжать в том же духе — значит обрекать себя на постоянную тревогу и, в итоге, на хроническую депрессию. Психика наша устроена в каком-то смысле очень примитивно, она занята проблемой выживания, постоянно нацелена на поиск потенциальной угрозы и на попытки от нее предостеречься.

Получается, что мы по самой природе своей как бы нацелены на негатив, именно он для нас актуален. А позитивное, напротив, наше внимание к себе не приковывает. Что ж, если так, придется приковать насильственными мерами.

Задумаемся о том, что у нас хорошо. Руки, ноги есть? Хорошо! Глаза видят, уши слышат, сердце стучит? Замечательно! Семья есть, друзья есть, работа есть (какая-никакая)? Прекрасно! Впрочем, это мы по большому счету, а если еще и мелочи к этому присовокупить... Вот вы читаете книгу — это возможность получить информацию. Скажете плохо? Неправда, хорошо. Вот вы сидите сейчас, лежите или стоите — это что, тоже плохо? Отнюдь! У вас еще сегодня дела есть? Хорошо. Нет дел, можете отдохнуть? Еще лучше! Иными словами, если провести

инвентаризацию всего, что есть в вашей жизни, то получится, что вы просто наисчастливейший человек! Вы этого не замечаете? В том и беда, что не считаете это существенным? Что ж, когда отнимется это «несущественное», тогда узнается, что способность ходить, видеть, слышать и т. п. — это самое существенное, что вообще может у человека быть. Хотите проверить? Завяжите себе глаза, посидите так с часок-другой, а потом представьте, что это навсегда...

Мы хронически игнорируем позитивные моменты в своей жизни, следовательно, нам нужно изменить эту тактику на противоположную. В то же время, мы не только сосредоточены на поисках негатива, но, кроме прочего, постоянно заглядываем в свое собственное будущее. Если же мы нашли негатив, позитивные моменты своей жизни проигнорировали, а после этого заглянули в будущее, то, понятное дело, ничего хорошего мы там увидеть уже не сможем. Следовательно, нужно и на этот счет подстраховаться. Если сейчас все хорошо, если сейчас все у нас благополучно, то с какой стати дальше должно быть плохо? Нет такого закона, чтобы плодородная почва зерна не родила! А потому примем за аксиому, что дальше будет лучше.

Итак, результирующая нехитрая формула приобретает следующий вид: «У меня все хорошо, а дальше будет лучше». Насколько это соответствует действительности? Ну, не меньше, чем формула: «У меня все плохо, а дальше будет хуже». Но какая из них перспективней? С какой жить легче? Какая из этих двух установок позволяет эффективнее справляться с жизненными трудностями? Разумеется, первая. Помните: «Как вы лодку назовете, так она и поплывет»? Ну, так что, «Победа» или «Беда»?

Если вы хотите быть успешными, не позволяйте себе рассматривать какую-либо ситуацию как негативную или убыточную. Помните, какими бы ни были обстоятельства, вы всегда сможете извлечь из них прибыль, если займетесь не бегством от ситуации, а ее освоением. Всякая ситуация — это кладезь опыта и информации, а ничего дороже этого в современном мире просто не существует. Если вы хотите, что называется, «быть в цене», вы должны обладать опытом и информацией, причем разным и разной. Подходя к жизненным обстоятельствам таким образом, вы всегда можете извлекать из жизни прибыль или, по крайней мере, повышать собственную «рыночную стоимость».

Глава вторая РАБОТА КАК ФЛИРТ

Относиться к работе как к флирту — это, с одной стороны, настоящее искусство, с другой стороны, в этом нет ничего трудного — от нас требуется лишь соблюдение нескольких элементарных правил. Помните, если вы воспринимаете ситуацию тяжело, т. е. вам кажется, что она «сложна» и «мучительна», то именно таковой она и окажется. Если же вы воспринимаете «задачу» как обычную задачку, то средства решения находятся быстро. Теперь нам остается выяснить только одно — понять, какие общие принципы работают в «профессиональной сфере».

Убейте в себе «великих консерваторов»

Современная экономика — это то, у чего нам всем следовало бы поучиться. Каков же главный урок, который она способна нам преподнести? Она доказывает неконкурентоспособность крупных профильных компаний. Да-да, если раньше гиганты теснили маленькие и средней величины компании, то теперь ситуация кардинально перевернулась (речь идет, разумеется, о нормальной, т. е. капиталистической и посткапиталистической, экономике). Теперь «мальки» бизнеса дают фору крупным и неповоротливым гигантам рынка. С чем это связано? С избытком интересов и переменчивостью вкусов потребителей.

Когда в стране одна газета, одно мыло и один автомобиль, промышленным гигантам, конечно, раздолье. С ними практически невозможно конкурировать. Но теперь потребитель разбалован, ему постоянно хочется нового, необычного, оригинального. Неповоротливые промышленные гиганты неспособны быстро перестраиваться и подстраиваться под нужды столь искушенного потребителя. Кроме того, большие партии однообразного товара теперь

никому не нужны, лучше поменьше, да поразнообразнее. Разумеется, небольшие компании, обладающие высокой мобильностью, начинают обходить конкурентов. Прежние фавориты в меру сил сопротивляются этому давлению, но, согласно прогнозам ученых, дни их все равно сочтены.

Короче говоря, если мы хотим быть успешными, мы должны быть мобильными, готовыми изменяться, реконструировать свои тактики и стратегии, приноравливаться к меняющейся с бешеной скоростью действительности. **Всякая косность — залог скорого фиаско, жизнь даже не спросит нас, что мы по этому поводу думаем, а просто вытолкнет на обочину.** Мы должны в корне поменять свою жизненную политику. Еще каких-то двадцать-тридцать лет назад мы могли позволить себе некоторую консервативность, архаичность взглядов, быть, как это называлось, — «чуть-чутьочку старомодным». Теперь подобные формы жизни с жизнью несовместимы.

Сейчас необходимо постоянно быть в курсе, держать руку на пульсе событий, ориентироваться, подобно самому чувствительному флюгеру, на новое и перспективное. Образование становится не одноразовым предметом с бесконечным сроком годности, а, напротив, очень проходящей штукой. **А потому, чтобы не отставать, не запазды вать, не выпадать из обоймы, нужно постоянно учиться, осваивать новую информацию, навыки, специализации.** И это действительно для любого возраста, а всякая формулировка наподобие «Мне уже поздно, я не в том возрасте, пусть молодые...» должна быть забыта раз и навсегда. Для профессии модели, может быть, мы и не годимся, но это абсолютно не значит, что мы стары для профессии модельера.

Темп времени, в которое нам выпало жить, отнюдь не такой же размеренный, как, например, сто лет тому назад. Теперь информация гуляет по миру, не зная препон и задержек, причем ее объемы постоянно растут, и этот рост не безотносителен. Подобная информационная экспансия свидетельствует буквально о следующем: то, чем мы пользуемся сейчас, включая навыки, технологии, продукты, услуги, — это всегда «уже устаревшее», «уже не конкурентоспособное». И чем раньше мы это поймем, тем больше у нас шансов на собственную успешность.

Вот почему мы про сто обязаны относиться к своей работе легче, проще и веселее. Впрочем, иначе к ней теперь просто нельзя относиться: пока раскочегаришься, твой поезд уже исчезнет за поворотом. Сейчас, если вы хотите поспеть, нужно, образно выражаясь, садиться в поезд уже на этапе его проектировки.

Запомните, если мы хотим быть успешными: у нас нет времени на раскачку, нет права на отговорки, нет извинений, способных компенсировать нашу неосведомленность. С другой стороны, «тяжкий труд» отменяется. К делу надо относиться проще, легче, без драматизации, и, конечно, веселее, как к развлечению, в противном случае выдержать задаваемые темпы и нагрузки просто не возможно.

Учитесь видеть новые возможности

«Вот тут автор постоянно рассказывает нам о каких-то там „возможностях“, которые якобы сыплются на каждого человека. А где они сыплются?! Что-то мы новыми „возможностями“ не сильно перегружены!» Думаю, что я не очень ошибаюсь, приписывая эту реплику своему потенциальному читателю. Действительно, большинству из нас кажется, что зерна возможностей с завидной регулярностью засеваются где-то на других территориях, а нас соответствующий «сеятель» постоянно обходит. На самом деле, это совсем не так, и даже не совсем так. Все упирается в один психологический трюк.

Представим себе обычного среднестатистического человека. Давайте-ка спросим у него, чего бы ему хотелось. Пораздумав, он, конечно, представит нам целый список того, чего бы ему хотелось. О'кей! Кажется, что у него есть цель, а значит, все у него получится. Но, как мы уже говорили, цели — это самая опасная и каверзная штука. Что будет делать этот наш выдуманный герой после того, как его желания сформулированы, а цели, соответственно, определены?

В худшем случае, который, впрочем, встречается чаще лучшего, он сядет у околицы и будет ждать. Многого он дождется? В лучшем случае, выйдет за околицу и двинется в данном направлении. Найдет ли он то, что ищет? Не уверен. Почему не уверен? **Жизнь предлагает**

нам то, что она предлагает, а вовсе не то, что мы пытаемся у нее выторговать. Если же мы все-таки начинаем торговаться, то шансы наши отнюдь не возрастают, а, напротив, только снижаются. Закон прост: бери, что дают, а если не возьмешь, то отберут и то, что есть.

Собственно в этом весь психологический фокус и состоит. Предъявляя требования к жизни, мы упорствуем в том, чтобы реализовывался наш план, наш проект, наша картинка будущего. Но жизнь — это особа слишком серьезная и значимая, чтобы спрашивать нас, как и что ей делать. Впрочем, и в щедрости ей не откажешь, однако же, глупо настаивая на своем, мы лишаемся возможности эти щедроты хотя бы просто увидеть, не говоря уже о том, чтобы рассмотреть, опробовать и использовать.

Все самые замечательные жизненные предложения, которые мы имели счастье заполучить от этой богини, всегда были неожиданны и, как нам казалось, случайны. Это говорит вовсе не о том, что Фортуна слепа, а о том, что мы слепы. В действительности, если мы отказываемся от своих требований и притязаний и вместо этого даем себе труд взглянуть в ситуацию, в «предлагаемые обстоятельства», будучи беспристрастными и лишеными тенденциозности, мы обнаруживаем, что перед нами открыта целая бездна самых разнообразных возможностей.

Если вы хотите быть успешными, откажитесь от своих мечтаний. Помните: вы должны мечтать о том, что возможно, только в этом случае вас не постигнут разочарования. А возможно очень многое, и чтобы заметить это, нужно лишь быть внимательным, искать не то, что ты ищешь, а то, что можно найти. Жизнь не обязана соответствовать нашим ожиданиям, однако она щедра и предлагает массу возможностей, которые мы игнорируем, наивно рассчитывая на исполнение наших неоправданных ожиданий.

Ксожалению, все мы ограничены какими-то собственными, совершенно субъективными рамками. Мы всегда чего-то ищем, вместо того чтобы определить, что в тех или иных обстоятельствах предлагается. Вы, наверное, и по себе замечали: когда тебе ничего не нужно в магазине, то оказывается, что прилавки ломятся от самых разнообразных, весьма подходящих нам товаров. Когда

же мы идем искать что-то прицельно, то, как назло, ничего достойного найти просто нельзя! Вот в этом магазине была замечательная обувь, мы это даже специально отметили! А теперь, когда обувь понадобилась, тот же самый магазин представляется нам выжженной пустыней...

Почему так? Да очень просто! Жизнь предлагает только то, что предлагает, а вовсе не то, что мы ищем. А потому главное правило звучит следующим образом: **откажись от своих ожиданий и претензий, а потом просто исследуй ситуацию, исследуй скрытые в ней возможности так, словно тебе ничего не нужно, смотри на нее в общем, как будто бы просто составляешь некий кадастр имеющихся элементов.** Если нужно вскрыть какие-то «запечатанные» в ситуации возможности и нюансы — пробуй, примеряйся, используй так и сяк. А когда закончишь с этой процедурой, спроси себя: а к чему это добро можно приспособить?

Сначала так ее приложи к своей жизни, потом иначе попробуй, выясни, что получается. Тогда-то и окажется, что перед тобой не какая-то там «ситуация», а целая бездна самых разнообразных возможностей, от которых ты сам отказывался по той простой причине, что не позволил себе быть беспристрастным. Да, пристрастность — наш самый главный враг. Наша иллюзия, что мы, мол, знаем, как лучше, — враг получше худшего начнет немедленно искать какое-то новое для себя дело, то, скорее всего, потерпит фиаско, поскольку «сейчас у нас форма не та». Вместе с тем ее жизнь и раньше вовсе не ограничивалась мужем и работой, были у нее еще и другие ценности и занятия, но в пылу последних переживаний она совсем о них позабыла. Теперь Валентине надлежало инвентаризировать свое «жизненное имущество», найти какое-то, пусть и небольшое, занятие, а потом выяснить, какие возможности это занятие скрывает.

Собственно на этом мы с Валентиной и расстались. Она выписалась из клиники и появилась в моем кабинете ровно через год. Признаться, я не сразу ее узнал. От прежней подавленной Валентины не осталось и следа, передо мной красовалась помолодевшая лет на 10, активная и жизнерадостная женщина!

— Я пришла просто так, — начала Валентина, — хотя, конечно, не просто так, а с благодарностью!

И она поведала о том, как ею было выполнено «выданное задание». Прислушавшись к моим словам, она пригляделась к собственной жизни и не могла не заметить свою страсть к терьерам (я уж не помню, каким именно) и к собственному терьеру. Она пошла в клуб любителей таких терьеров и обнаружила, что ее собственный — весьма родовитое и подающее надежды существо. Купив еще одного, она стала «собаководчицей». Своих щенков она не хотела отдавать кому попало, но если видела, что человек действительно достойный, предпринимала все от нее зависящее, чтобы осчастливить его щенком от своих любимцев.

Однажды на смотрины выводка пришел мужчина средних лет, который хотел купить собаку для своей дочки. Валентине показалось, что такой хозяин для ее щенка подходит, и потому проявила себя заправским менеджером: рассказывала о щенке подробно, увлекательно и вдохновенно. «Если бы у меня работали такие менеджеры в компании, я бы горя не знал!» — воскликнул начинающий «собачник». «Так берите меня в свои менеджеры!» — подхватила Валентина эту мысль. «А что, возьму!» — сказал ее будущий начальник.

Уже через месяц Валентина отмечала свое первое повышение «по службе» в фирме, которая занимается поставками на российский рынок «несинтетических витаминных комплексов». Тут Валентине пригодились и ее медицинские знания, а главное — она нашла для себя занятие, получила возможность знакомиться и общаться с множеством новых людей. Еще через несколько месяцев, благодаря этой работе, она познакомилась с мужчиной, который проникся к ней самыми нежными чувствами. Вот, собственно, и вся история.

В чем здесь мораль? А мораль в том, что Валентина могла зафиксироваться на своей проблеме, точнее говоря, на своем желании-требовании — вернуть мужа. Муж ее вряд ли бы вернулся, а потому все силы, выделенные Валентиной на это «предприятие», пошли бы коту под хвост. Финал ее жизни был бы в этом случае плачевным. Валентина не стала строить замков на песке, а прежде всего обратилась к тому, что в ее жизни уже было. Она делала свое дело с любовью и самоотдачей, и в результате работа сама ей и подвернулась. Дальше Валентина не стала капризничать, а сразу схватилась за предоставленную возможность, причем пошла на это легко и непринужденно.

К работе своей Валентина относилась как к флирту — с искренней заинтересованностью, инициативно, будучи очаровательной и очаровывая. Конечно, успех ее деятельности был гарантирован. В результате — продвижение, новые возможности и, наконец, возникающая романтическая связь. Мне оставалось лишь проинструктировать Валентину насчет последней, впрочем, мои читатели этот рецепт уже знают: «Относитесь к флирту как к работе, тогда у вас все получится».

Засучите рукава и начинайте учиться

Все это, наверное, кому-то покажется слишком трудным. Заблуждение! Во-первых, труда в этом никакого нет, нужно просто живо реагировать на жизненные изменения и постоянно смотреть, куда бы еще вы могли приложить свои силы. Если вы находите хотя бы одно место для эффективного приложения своих сил, то будьте уверены, что дальше они посыплются, как из рога изобилия. Если, конечно, вы не станете воротить нос от предлагаемых возможностей.

У нас есть масса предрассудков, мы говорим, что этим, мол, я не буду заниматься, что я «птица другого полета», что эта работа, например, «мне не по статусу», «не по возрасту», «не по специальности». Но подобный подход — чистой воды заблуждение. Если у вас нет работы по статусу, возрасту, специальности и еще бог знает по чему, то какой смысл капризничать?! Главное начать, а дальше, если вы будете продуктивны, все необходимое само к вам придет.

Весь мой опыт взаимодействия с самыми разнообразными руководителями от мелких бизнесменов до олигархов и крупных государственных чиновников свидетельствует о том, что политика их проста и незамысловата: всякий новый принятый ими на работу человек в кратчайшие сроки оказывается на той ступеньке внутрикорпоративной иерархии, на которую у него хватает ответственности, заинтересованности и продуктивности.

Иными словами, **все зависит от того, на сколько этот человек активен и деятелен.** Если, поступив на работу, он выполняет свои обязанности плохо, то скоро его просто

вычеркнут из списков. Если он работает «как надо», то суждено ему находиться на этом месте, пока он с него сам не уйдет куда-нибудь в другое место. Если же он выполняет работу на «хорошо с плюсом», не отказывается от дополнительных нагрузок и предлагает то, что достойно быть принятым и реализованным, дальнейшее продвижение ему просто «прописано».

Это раньше у нас смотрели на «цвет» диплома, «выслугу лет», «стаж», «звания», «связи» и прочие прелести подобного рода. Теперь же, если какой-то руководитель будет пользоваться подобными критериями, его скоро сместят — или его собственные начальники, или конкуренты (в «конторе» с таким начальником вам и делать нечего!). Поэтому хочешь не хочешь — руководители новой формации ориентируются на активность своих подчиненных.

Конечно, есть уровни, на которых активность хороша лишь в определенных рамках: например, сделать быстрее и качественнее, чем тебе предписывалось, — уже активность. А есть уровни, на которых активность — это инициатива, оригинальность предложений, жесткость в принятии решений, готовность идти на оправданные риски, беря на себя всю меру ответственности, и т. п. **Так или иначе, но един ственный работающий критерий в работающих предприятиях и организациях — это продуктивность.**

Хотите быть успешными? Забудьте о старых порядках! Время, когда в нашей стране подавлялась инициатива и энтузиазм работников, благополучно кануло в прошлое. Время, когда новые идеи игнорировались, а образование было более теоретическим, нежели практическим, тоже прошло. Теперь ценятся не формальные атрибуты профессионализма, а способность оригинально и живо реагировать на изменяющиеся условия рынка (в самом широком смысле этого слова). Теперь ценятся те сотрудники, которые готовы учиться новому, потому что «новое» в современных условиях — это ключ к победе.

Нам следует преодолевать собственную косность — это единственное стоящее перед нами препятствие. Как показывает практика, плохих работ нет, есть плохие работники. Если человек на своем рабочем месте образовывается, если он берется за решение задач, которые требуют от него срочного и дополнительного образования, то цены ему нет, и начальник это поймет мгновенно, что немедленно скажется на вашем положении в компании и зарплате (кто же хочет упустить такого замечательного работника!).

Кто-то скажет, что плохие работы все-таки существуют. И если он не капризничает, то об этой, плохой для него работе можно сказать только следующее: «Дружок, ты ее просто перерос! Теперь это для тебя плохая работа, двигайся дальше!» Если же человек стоит в такой ситуации на месте, остается на этой «плохой» для него работе, то виной тому все та же косность, о которой, как о самой серьезной проблеме, я вас и предупреждаю.

С другой стороны, **нам и самим грех не браться за такую работу, которая требует от нас срочного дополнительного образования.** Дело в том, что учиться с возрастом становится все труднее и труднее, но это только на первый взгляд, ведь данная трудность исключительно субъективного характера. Просто в молодости нас мотивирует на обучение желание чего-то добиться, когда же мы «чего-то» добиваемся, мотивация эта исчезает. Если же вы взяли на себя ответственность за некое дело, которое потребует от вас дополнительного образования, то сама эта взятая вами ответственность будет вас мотивировать, подталкивать, стимулировать. И вы будете образовываться, несмотря на то, что вам 30, 40, 50 или даже 60 лет! А если вы будете образовываться, то повысите тем самым собственную, как говорят экономисты, капитализацию. То есть вы станете более перспективным и интересным для руководителя или нанимателя работником.

И ошибкою было бы думать, что искомые знания забаррикадировались где-то на университетских курсах, а опыт приходит посредством многолетней практики. Самые ценные знания мы получаем из опыта, а опыт быстро и качественно нарабатывается только при условии привлечения в него новых знаний. Кажется, что это какой-то порочный круг, но подобное мнение слишком поверхностно. **Если вы беретесь за какое-то дело, то непременно начнете взаимодействовать с новыми людьми — они-то и являются для нас неистощимым источником новых знаний.** Дальше только апробация этих новых, полученных нами знаний в практической деятельности.

Не бойтесь ошибок, бойтесь того, что вы не попытаетесь использовать свои знания на

практике. Говорят, что отрицательный результат — это тоже результат, однако эту формулу надо понимать шире. Произведя какое-то нововведение и не получив ожидаемого результата, вы начинаете понимать что-то новое о том деле, которым занимаетесь, чего не понимали прежде. То есть вы осуществили наиважнейший познавательный шаг, увеличивающий ваши знания и ваши навыки, ведь в этом случае вам придется выходить из сложившейся «ошибочной» ситуации, а это снабжает вас алгоритмами действий в условиях пресловутых «внештатных ситуаций». Иными словами, обретения, даже в случае «неудачных выстрелов», оказываются куда большими, нежели ожидаемые в случае «удачного выстрела».

Знания и навыки — это, дорогие мои, самый ликвидный капитал. Посмотрите любую работу по современной экономике и вы увидите, что мы живем в эру информационной экономики, где знания, т. е. информация и технологии, т. е. опыт, являются краеугольными камнями всей системы. Золотовалютные резервы — это анахронизм прошлого, главным резервом бурно развивающихся экономических систем становятся знания и технологии. Примерно то же самое можно сказать и об отдельно взятом человеке: он ценен своим опытом и информированностью, точнее говоря, разносторонностью опыта и многоплановостью информированности. Хороши любые возможности, потому что они как раз и развивают нас в этом направлении. Вот почему держаться за старое и привычное в нынешних обстоятельствах в буквальном смысле смерти подобно.

Если вы хотите быть успешными, то вкладывайтесь в самый ликвидный капитал — в образование. Но забудь те о том, что такое прежнее «академическое образование»! Хорошо, если вы получили его однажды, а если и не получили, то тоже не беда. Быть «вечным студентом в протертых штанах» — это отнюдь не в духе времени. Сейчас ценным является образование, полученное в процессе работы, поскольку это значительно увеличивает скорость освоения материала и качество подготовки, ведь здесь теория и практика взаимно усиливают друг друга. Так что не готовьтесь образованием к работе (если, конечно, речь не идет о первичном образовании), а образовывайтесь, работая. Такой подход и интенсифицирует, и значительно облегчит ваше обучение.

У современной западной экономики действительно есть чему поучиться. Нам уже все уши прожужжали, что мы живем в информационной цивилизации. Но что значит эта загадочная фраза? Только ли то, что мы имеем возможность пользоваться компьютерами, Интернетом, связью и другими информационными технологиями? Это не совсем так, или даже — совсем не так. В словосочетании «информационная цивилизация» заключена совсем иная мысль — здесь речь идет не об информационных технологиях как таковых, а о том, что **информация ценится теперь выше любых других капиталов — денег, производств и самих информационных технологий.** Теперь остается выяснить только одно: что понимается под словом «информация»?

Приведу пример, из которого станет ясно, о какой информации идет речь. **Чтобы компания была успешной на рынке, ей теперь недоста точно выпускать много хорошего товара, она должна выпускать такой товар, в котором заинтересован конкретный потребитель.** А спрос современного потребителя невозможно удовлетворить единообразной одеждой, одной моделью автомобиля, просто моющим средством, единым для всех телевидением и т. п. Мы хотим быть индивидуальными, и потребности у нас разные.

Мы не хотим ходить в одинаковой одежде, да и одежда нужна для разных нужд: для повседневной работы, для «выхода в свет», для спорта (причем для разного), для активного отдыха, для хозяйственных нужд, на разные сезоны и т. д., и т. п. Причем возможны ведь самые разные фасоны и материалы (натуральные, искусственные, огнестойчивые и т. п.). То же самое касается и автомобилей. Мне, например, не нужен спортивный автомобиль, или внедорожник, или бронированная машина, я не нуждаюсь и в автомобиле «представительского класса», хотя кто-то без таких «средств передвижения» обойтись не может.

Если же мы говорим о косметических и т. п. средствах, здесь и вовсе многообразие запросов увеличивается почти до бесконечности. Производитель должен учесть особенности моей кожи и волос, какие я использую дополнительные средства (например, для окраски и фиксации волос), в каких условиях я нахожусь (температурные режимы, влажность и т. д.), мой возраст, какие формы данных средств я предпочитаю (жидкое мыло или твердое, контейнеры с

шампунем или флаконы для одноразового использования), а также наличествующие у меня заболевания (от перхоти до аллергии), мои обонятельные пристрастия и т. д., и т. п.

Вот почему современная экономика не знает такого предмета, как, например, «мыло», здесь это будет «жидкое мыло на растительном экстракте для сухой кожи, с нейтральным рН, с противовоспалительным эффектом продолжительного типа действия, гипоаллергенное, с запахом клубники, во флаконе 400 миллилитров». И таких разновидностей несметное множество! Ведь если мне предложат выбрать первое или второе, т. е. «просто мыло» или «мыло для меня», я выберу второе и проголосую за свой выбор «свободно конвертируемой валютой».

Наконец, мы, в качестве примера, упомянули телевидение. Вот вам какие программы нравится смотреть? Все подряд? Или же вы предпочтете новостной канал музыкальному, или музыкальный спортивному, или спортивный канал каналу, освещающему вопросы культуры? Или, может быть, вас заинтересует канал о жизни животных, или с постоянно сменяющимися друг друга экономическими сводками и финансовыми аналитиками, или же вы хотите лицезреть «магазин на диване», или «ток-шоу», или какие-то викторины с призами, или канал, на котором демонстрируют кинофильмы? А какие вы хотите видеть кинофильмы — старые или новые, европейские или американские, блокбастеры или фильмы ужасов, а может быть, с порнографическими изысками? Что бы вы хотели смотреть?

Конечно, какой-то канал может набить себя всей этой всячиной, включая «мультки для детей», передачу «Здоровье», «Наш сад», «Играй, гармонь» и т. п. Так, кстати, поступают наши основные каналы, поскольку у большинства наших соотечественников пока нет возможности установить у себя спутниковое телевидение. Но все это дело времени, и скоро, при первой возможности, вы откажетесь ждать, когда же на экране появится ваша любимая, выходящая раз в неделю передача, вы не захотите откладывать все ваши дела, менять график работы только для того, чтобы посмотреть эту программу. Вы захотите, чтобы, например, на 39 кнопке вашего телевизора был специализированный канал, который сутки напролет демонстрирует эту передачу и еще с десятка два других ей подобных и тоже вас интересующих.

Общие тенденции, которые мы отмечаем в экономике как таковой, относятся и к профессиональной деятельности каждого из нас. Принципы экономики как глобальной системы действуют и в рамках отдельно взятого специалиста. Поэтому, если экономика идет по пути узкой специализации, эксклюзивности предлагаемого на рынок продукта, мы должны соответствовать этой тенденции. И именно поэтому так важно понимать и исследовать потребность потенциальных потребителей производимого нами продукта (товаров и услуг) — в этом и состоит суть информационной цивилизации. Так что если вы хотите быть успешными, помните, что вам прежде всего необходимо знать, кто он — потенциальный потребитель плодов вашей работы, каковы его особенности и пристрастия, каковы его потребности и интересы.

Избирательность... Мы стали привередливыми, но в самом хорошем смысле этого слова. Мы выбираем то, что нам нравится, а производителю нужно, чтобы его товар нам нравился. Короче говоря, это естественный процесс, где **всякое эффективное производство берет не «объемами» создаваемых им продуктов (товаров и услуг), а их эксклюзивностью.** «Что желаете?» — теперь этот вопрос звучит совсем по-другому. Мне не предлагается, как прежде, выбирать из двух вариантов: «берите, что предлагают» или «идите отсюда куда подальше», меня теперь действительно спрашивают о том, чего я хочу. По крайней мере, так дело обстоит в любой цивилизованной стране, каковой, я надеюсь, станет и Россия.

И если вопрос стоит таким образом, то нам надо решать — в какой России лично мы собираемся жить, в той, которой уже скоро не будет, или в той, которая уже идет ей на смену? **Если мы будем работать по старинке, то будем отнесены в разряд безнадежно вымирающего вида; если же мы будем работать так, как работает человек в цивилизованной стране, то успех, вне всякого сомнения, будет за нами, ведь за нами будущее и проверенная опытом прогрессивных стран дорога.**

В свете вышеизложенного я бы хотел сейчас пояснить, что теперь значит (или должно значить) выражение «мастер на все руки». Раньше, в прежней экономике, еще докапиталистической, это выражение означало буквально следующее: он может сделать все что

угодно, вообще все, т. е. и дом построить, и пищу приготовить, предварительно ее вырастив или добыв, и хворающего излечить, и неуча научить.

Теперь подобное «производственное полиглотовство» безнадежный анахронизм. Впрочем, нужно оставаться «мастером на все руки», но в другом, более узком смысле. Теперь, если мы хотим быть успешными, мы должны разнообразить собственное производство в рамках отдельной, очень узкой сферы.

Снова попытаюсь пояснить это на примере. Можно быть «специалистом в медицине» — это что-то наподобие «земского врача». Дело хорошее, но только в определенных условиях, например в удаленном военном гарнизоне или в небольшом поселке, где задачи сводятся к профессиональному выявлению недуга и оказанию элементарных видов помощи, далее следует этап «эвакуации» больного. Если элементарные средства помочь не могут, следует его переводить на этапы специализированной и высокоспециализированной помощи. Вот, собственно, о них теперь и речь.

Раньше врачи делились на хороших кардиологов, невропатологов, окулистов, инфекционистов, гинекологов и т. п. Теперь, в современных условиях, даже этого подразделения оказывается недостаточно. Чтобы быть успешным доктором (например, офтальмологом), нужна более узкая специализация, необходимо быть доктором, который лучшим образом лечит не «глаза вообще», а что-то конкретное — или воспалительные заболевания глаза, или травмы глаза, или глаукому, или близорукость, или... или... или...

Почему так? Дело в том, что каждое из этих заболеваний — явление наисложнейшее, многоплановое, а наука придумала уже сотни самых разнообразных методов и технологий для лечения каждого из них. Задача врача — правильно диагностировать данное заболевание и подобрать для данного пациента только ему одному подходящее средство или, чаще всего, целый комплекс индивидуально необходимых средств и методов, способных обеспечить максимальный лечебный эффект. Знать всю эту бездну нюансов и постоянно возникающих терапевтических новинок по каждой из болезней, которых многие тысячи, одному врачу просто невозможно! А если он не знает, что именно мне как пациенту нужно, то я получу помощь, которая будет хуже той, которую я мог бы получить, если бы этот врач специализировался именно на моем заболевании. Таким образом, успешным окажется только тот врач, который будет хорошо ориентироваться в медицине в целом (чтобы, при необходимости, вовремя перенаправить меня к нужному специалисту) и, плюс к этому, идеально лечить какое-то специфическое, особенное заболевание.

Если вы хотите быть успешными, помните, что в нашем обществе количество людей, способных выполнить простую и незамысловатую работу, избыточно, а потому сейчас ценятся не «просто работники», а уникальные работники, способные обеспечить максимальное качество продукта. Вот почему так важно заручаться теми знаниями и навыками, которыми не обладают другие специалисты, работающие в этой сфере. Пусть эти эксклюзивные знания и навыки будут касаться какой-то частной проблемы, но важно, что вы будете «уникальным специалистом», который единственный решает эту проблему безукоризненно. И всегда работайте на качество, ведь в мире, где царствует перепроизводство (пусть оно сейчас и скрытое), количеством взять невозможно, брать можно только качеством, что в современном мире предполагает эксклюзивность предлагаемого на рынок продукта.

Так что же теперь значит, или должно значить, выражение «мастер на все руки»? А значит это буквально следующее: если я хочу быть успешным (и это касается, разумеется, не только медицины, но и любой другой сферы деятельности — экономики, техники, строительства, промышленного производства, пищевой промышленности, сферы услуг и т. д.), **я должен хорошо ориентироваться в предмете в целом, но быть максимально полно и, что называется, «по последнему слову науки и техники» осведомленным по всем мелочам и нюансам какой-то отдельной, специфической проблемы.**

Качество моей работы в этом случае оказывается высочайшим, и поэтому ко мне «не зарастет тропа» тех, чей выбор меня в качестве специалиста делает меня по-настоящему успешным. Иными словами, отбоя от клиентуры у меня не будет, поскольку эксклюзивность моей деятельности сделает ее — эту мою деятельность-работу — качественной.

Вот почему в современном мире успешные люди только те, кто исповедует два главных принципа в своей работе: «эксклюзивность» и «качество».

Зарисовка из психотерапевтической практики: «Мнение вашего шеф-повара неинтересно!»

Вернемся к вопросу о качестве производимого продукта. Что такое «качество»? Это добротной произведенная продукция, это товары и услуги, отвечающие неким писанным и неписанным стандартам? Кажется, что подобное определение вполне нам подходит. К сожалению, наша готовность согласиться с таким определением свидетельствует, насколько пока ущербно наше «экономическое сознание».

Мы привыкли выбирать между качественным и некачественным продуктом, мы привыкли, что нас отравляют производители пищевых продуктов и подводят все прочие производители. Именно поэтому мы и понимаем под качеством «гарантию непричинения вреда». А ведь это, дорогие мои, прошлый век!

Весь цивилизованный мир уже живет в совершенно ином времени, где «качество» в нашем его понимании — вещь даже не оговариваемая. Если управляющий МакДоналдсом в каком-нибудь уездном штатовском городишке допустит попадание некачественного мяса в гамбургер, вся компания в целом будет расплачиваться за этот его «недосмотр» немислимыми суммами «возмещений» различных «ущербов» и еще более ценной вещью — репутацией, испортить которую легче легкого. Так что вопрос о «качестве» в нашем понимании на Западе давно не стоит.

Каково же современное понимание «качества»? «Качество» — это не просто хороший, добротный и безопасный продукт, но прежде всего удовлетворенность им покупателя. Возможно, вы изготовили какой-то замечательный продукт, а покупатель им недоволен. Скажете, что, мол, «не беда, мы найдем себе другого покупателя!»?

И это утверждение будет проявлением нашей типичной российской бесхозяйственности. Почему бесхозяйственности? А потому, что у вас уже был покупатель, а вы его прогнали, и прогнали тем, что не смогли удовлетворить его запрос. Вспомните теперь все, что мы говорили о «возможностях»... Перед нами типичный пример упущенных возможностей, а следовательно, убытков!

Итак, «качественный» продукт — это не просто хороший продукт, это продукт, которым ваш покупатель (потребитель) оказался доволен. И вот именно в связи с этим я бы и хотел привести некоторые примеры-зарисовки из моей психотерапевтической практики. Одним из «эксклюзивных» знаний, которым обладает ваш покорный слуга, является технология уменьшения избыточной массы тела пациента за счет изменения характеристик его пищевого поведения.

Говоря проще, мы добиваемся снижения массы тела не банальным ограничением потребления пищи, а модификацией тех пищевых поведенческих реакций пациента, которые прежде приводили его к накоплению этой избыточной массы тела. Впрочем, речь не об этом. Сейчас я хочу рассказать не об успехах психотерапии, а о трудностях, с которыми регулярно сталкиваются мои пациенты.

В процессе реализации указанной психотерапевтической технологии мы изменяем состав потребляемой пациентом пищи, а также регулируем ее объемы. И тут мои пациенты сталкиваются с практически непреодолимым препятствием. Каким бы, вы думали? Никогда не догадаетесь — с работниками ресторанов! Рестораны, а точнее — деловые и полуделовые (без галстуков) встречи в ресторанах, — это естественный атрибут бизнеса.

В ресторане нельзя не заказывать, обедая вместе с партнером, нельзя не есть, а на званых банкетах тебя кормят вообще насильственным образом. Но мои пациенты пытаются свято соблюсти оговоренные правила формируемого у них нового стереотипа «пищевого поведения». Так или иначе, но мы должны обучиться не переедать в ресторане, нам необходимо сформировать не гурманнистическую, а, напротив, сдержанную позицию в отношении царствующих там раздражителей. Ситуация разворачивается в процессе нашего «полевого психотерапевтического занятия» в интерьерах одного из самых престижных и дорогих ресторанов Москвы.

- Что будете заказывать? — спрашивает официант у моего пациента.
- Отварите мне, пожалуйста, брокколи, — просит мой пациент.
- Могу предложить фирменное блюдо: брокколи с приправами (здесь следует какое-то маловразумительное название), — услужливо предлагает официант.
- Нет, приправ не нужно. Просто отварите брокколи и так, чтобы не слишком, слегка отварите...
- То есть брокколи с... (здесь следует уже упомянутое им название). Что еще?
- Нет, брокколи без этих ваших приправ, просто отварная, слабо отварная брокколи.
- Просто брокколи?! — официант делает вид, что он не верит своим ушам.
- Да, просто брокколи! — уже который раз повторяет свою просьбу мой пациент.
- Но у нас нет «просто брокколи», есть брокколи с... (снова это название).
- Что значит «нет просто брокколи»? А просто цветную капусту вы можете мне отварить? — мой пациент пытается предложить какой-то компромиссный вариант.
- Есть овощной гарнир, там и цветная капуста... — официант уже не слишком верит в то, что «заказ» вообще состоится. Нет, только цветную капусту, одну только капусту...
- Извините, я должен узнать это у нашего шеф-повара, — официант решил скрыться за авторитетной фигурой.
- Так узнайте! — состояние моего пациента таково, что скоро он перейдет из группы моих «худеющих» пациентов в группу лечащихся от нервного тика.
- Официант удаляется и отсутствует около пяти минут.
- Вы все также настроены на отварную цветную капусту? — спрашивает он тоном, в котором недоверие смешано со сдерживаемым негодованием.
- Можно цветную капусту, а можно и брокколи! — кажется, что сейчас к начавшемуся тикку добавится еще и заикание.
- То есть просто цветную капусту и брокколи?.. — уточняет официант, а мне начинает казаться, что он использует какую-то технику современного гипноза.
- Да, просто цветную капусту и брок-к-коли! — все, пошло заикание.
- Наш шеф-повар полагает, что просто брокколи — это очень пресно. У нас, в основном, острые блюда...
- Мнение вашего шеф-повара мне неинтересно! — мой пациент срывается на слегка приглушенный крик.
- Тут мне более ничего не остается, как прийти на помощь моему пациенту.
- Знаете что, мы закажем по греческому салату. Только вы, пожалуйста, проследите, чтобы его не заправляли...
- Да, два греческих салата, но без масла! — мой пациент восклицает это восторженно, поскольку понял мою уловку: в греческий салат ингредиенты нарезают крупно, а потому из общей массы принесенного вполне может быть выбрано то, что входит в наш новый рацион питания.
- Масло отдельно?.. — интересуется официант.
- Да, пожалуйста, масло отдельно. Так ведь можно сделать? — теперь и я пытаюсь использовать силу косвенного внушения.
- Да, конечно. Сию минуту... — официант удаляется.
- Пока мы с моим пациентом обсуждаем вопросы, касающиеся усиления «пищевого инстинкта» в условиях ресторанных раздражителей, перед нами появляются две миски греческого салата, а рядом с ними, побрякивая, располагаются два флакона с двумя видами масла. Мой пациент начинает аккуратно выковыривать из своей порции полагающиеся ему овощи, но через сотую долю секунды его лицо превращается в мину ужаса...
- Масло?.. — догадываюсь я.
- Они налили в него масло! — мой пациент восклицает это так, как если бы ему принесли прибитый к тарелке гвоздями бифштекс. — Официант!
- Я вас слушаю... — раздается из-за плеча.
- Мы же просили не заправлять салат маслом!
- Вот, масло отдельно, — любезно сообщает официант и пододвигает нам звякающие сосуды с маслом.

— А в салате?! В салате?! — негодование моего пациента передать трудно.

— В салате? — удивляется официант.

— Да, в салате!

— Сию минуту, я узнаю на кухне, — сообщает официант и снова ретируется.

Появившись через пару минут, он рапортует:

— Салат заправлен небольшим количеством оливкового масла, — после этой его реплики возникает пауза и он с некоторой неуверенностью добавляет. — Как и положено для греческого салата...

Но мы просили не заправлять его маслом! — багровеет мой измученный этими препирательствами пациент.

— Но наш шеф-повар...

— Нас не интересует ваш повар! Унесите! — и эта команда звучит, как выстрел из Царь-пушки.

Что ж, моему пациенту совершенно расхотелось есть, а я мысленно благодарю нашу страну, наше российское понимание «качества» и наших работников «общепита» за формирование у моего пациента «отрицательного подкрепления» в отношении его незамысловатой попытки поесть в ресторане. И смех, и грех! Конечно, после такого обращения, после такого «сервиса» в ресторан моему пациенту не захочется еще очень долго, что лично ему очень полезно. Но что этот ресторан, что его сотрудники, что этот бизнес? Официант на пару с шеф-поваром (впрочем, я думаю, что без управляющего и менеджера здесь дело не обошлось) сделали все от себя зависящее, все возможное и невозможное, чтобы их клиент не был удовлетворен. Они в своем изумительном, престижном, дорогом и роскошном ресторане подали нам «качественный греческий салат», изящно заправленный оливковым маслом, но... Но для моего пациента, который весит более 150 килограммов и занимается снижением своей массы, исключая из своего рациона многое, даже масло, такой салат не то что «некачественный», он просто неприемлемый!

Эта история про «качество», я думаю, весьма показательная. Желающие быть успешными должны к ней прислушаться.

Помните о потребностях «потребителя»

По роду своей деятельности, которая отнюдь не ограничивается психотерапевтической практикой, мне приходится сталкиваться с людьми, отвечающими в нашем замечательном государстве за политику и идеологию. И постоянно я слышу споры о том, что такое «человеческий материал» в России? Россияне, по мнению одних, лентяи и тунеядцы, по мнению других — работающий люд, которому просто никак не дают развернуться. Причем и те и другие нашего брата — россиянина, будучи сами россиянами, так или иначе поругивают, но, в целом, верят в лучшее и на него уповают. Отчего такое странное и противоречивое мнение в рамках одного, отдельно взятого оратора?

Ответ на этот вопрос, как мне кажется, достаточно прост. То, что потенциала во всех нас на несколько народов и государств хватит, это сомнения не вызывает. По крайней мере, на один народ должно хватить. Но посмотришь вокруг и думаешь: ну это надо же так бездарно распоряжаться своими ресурсами — человеческими, природными, научными! Почему? **Мы совершенно не думаем о «потребителе». Да-да, мы совершенно не думаем о том, чтобы потребителю наших «дел» было удобно, комфортно, приятно, чтобы ему нравилось то, что мы для него делаем.**

Вот приходим мы к врачу — нашему, отечественному; специалист он хороший — не имея ничего, по сравнению со своим западным коллегой, настоящие чудеса творит! Но как он со своим пациентом разговаривает? Три минуты слушает, потом карябает что-то «медицинским подчерком» на листке бумаги, выписывает рецепт и отправляет пациента в полном недоумении на все четыре стороны. Теперь ходим к врачу «западному».

Образование медицинское там похуже нашего. Слишком технологично, слишком просто, все решает машина, выдает инструкции и предписания. То есть никакого «клинического мышления». Но, бог мой, сам визит к этому доктору — величайшее лечебное средство! Он так все расскажет и покажет, объяснит все подробности и нюансы: что обнаружено, откуда то,

откуда это, почему так, а не иначе, зачем это лекарство и почему именно это, как оно действует, какие у него побочные эффекты и как их избежать, и что делать если...

После такой «политинформации» жить хочется! Итак, в чем разница? Тот, ихний доктор, о «потребителе», т. е. о пациенте, думает, а нашенький — ну ни в какую! В результате там врачи зарабатывают, а наши протестуют у «Дома правительства», у мэрии или голодают прямо не отходя от рабочего места.

Или возьмем для примера двух продавцов — нашего продавца и их продавца. Вот заходишь в наш магазин, причем уровень магазина значения не имеет — местная ли это лавка по продаже некачественного алкоголя местным же забулдыгам, или это бутик с последними коллекциями всемирно известных модельеров. Везде встречаешь «наших продавцов». Они смотрят на тебя, как на незаслуженно обрушившееся на их голову несчастье, они не улыбаются и даже пытаются делать вид, что тебя — потенциального покупателя — не замечают.

Твой вопрос, вопрос их потенциального покупателя, вопрос, увеличивающий шансы продаж, — это высшее для них наказание или даже оскорбление. Лучший ответ, который можно услышать от *наших продавцов*, — «не знаю». Чаше они говорят: «Откуда я знаю?!», «Вам надо, вы и думайте!», или тоже, кстати, неплохой вариант: «Спросите у кого-нибудь еще».

Ситуация с заморскими продавцами меняет картину мира, в какой-то момент даже создается впечатление, что этому продавцу важно даже не то, чтобы ты купил его товар, а чтобы ты ушел из магазина абсолютно счастливым человеком. И ведь в этом скрыт глубокий, а бы сказал, павловский биологический смысл: у тебя возникает «положительное подкрепление» и формируется соответствующий условный рефлекс, так что потом ты галопом, сам не зная зачем, в этот магазин бежишь, оставляя там в конечном итоге все свои скромные сбережения.

В результате их продавцы зарабатывают, а наши клянут своих работодателей, которые в свою очередь, совершенно не заботясь о «положительных подкреплениях» для своих работников, закручивают гайки и тем самым окончательно рубят свой бизнес под самый корень.

В этом мире действует принцип «кнута и пряника» (по И. П. Павлову — «отрицательного» и «положительного» подкрепления). «Пряник» хорош всегда, никто из нас, будучи в здравом уме и твердой памяти, от него не откажется. А вот «кнут» — наш излюбленный метод — хорош только в том случае, если у побиваемого нет возможности выбора. Если же у него появляется хоть какой-то выбор, например отказаться от предлагаемой ему вместе с кнутом услуги, то он непременно выберет второе.

В современной мире возможности выбора колоссальны, причем это касается не только бизнеса, но и межличностных отношений. Так что если хотите быть успешными, то не медлите, переходите на изготовление «пряников».

Наконец, возьмем для примера любую другую сферу, где предметом потребления является товар или услуга, которая «делается». Что я имею в виду? Вот вы заказываете ремонт в собственной квартире, или пошив платья в ателье, или изготовление кресла, или создание полиграфического продукта, или изобретение упаковки для того или иного продукта, да что угодно!

Любой закордонный профессионал, занятый подобным делом, заинтересован в том, чтобы мне, как потребителю, было приятно и удобно пользоваться тем, что он изготавливает. Если он делает ремонт, то делает его так, чтобы мне удобно было пользоваться отремонтированным помещением. Он предусматривает тысячи мелочей, начиная от оптимизации пространства, заканчивая установкой выключателей и цветовой гаммой, подходящей для этого помещения. Причем он выяснит: сколько человек планируется в этом помещении разместить, каков род занятий этих людей, какого они возраста, в какое время года это помещение будет использоваться и т. д.

В результате оно будет максимально функциональным: тут будут специальные поручни для стариков или закрытые крышками от детей электрические розетки, здесь установят кондиционеры, причем так, чтобы их не было видно и чтобы они не дули в голову смотрящего телевизор. Кстати, сам этот телевизор установят таким образом, чтобы мы его могли повернуть с помощью кронштейна, если нам вздумается изменить диспозицию кресел в комнате и т. д., и

т. п. И только российский рабочий сделает ремонт по критериям: так «нужно», положено по «ГОСТам», «ему нравится» и «так будет красивее», даже не задумавшись поинтересоваться, насколько это будет мне — заказчику и пользователю — удобно и интересно. Сколь гениальным было решение хрущевских архитекторов сэкономить и сделать в двухкомнатной квартире, где традиционно поселялись, как минимум, две семьи (родительская и «молодая» с выводком), одну из комнат проходной! А кухни по четыре метра?! Разве не шедевр издевательства над человечеством!

Но что там хрущевские архитекторы, если после ремонта в моей квартире, а делали его «хорошие специалисты», я обнаружил, что вентиляция подана в спальню, а не в кабинет. На вопрос, почему было сделано именно так, мастер добродушно сказал: «Ну, если вы будете курить в постели, то вентиляция очень вам пригодится!» Но я курю трубку и делаю это только в кабинете! В спальне вентиляция, конечно, тоже не помешает, но...

Эта загадка быстро нашла разрешение при подробном расспросе мастера: «Чтобы подать вентиляцию в кабинет, мы должны были долбить стену, мы ее, конечно, все равно бы закрыли гипроком, но пришлось бы долбить. Мы, правда, долбили ее для кабелей, но это тогда делали под электрика, вентиляцию проводили позже, так что к этому времени ее уже закрыли гипроком. А вот в спальню мы пустили вентиляцию внутри подвесного потолка, это нам никаких трудностей». Гениально!

И это касается всего! В швейном ателье на «Малой Бронной» вам изготовят платье по лекалам, а не по вашим формам. Причем так подберут материалы на изделие и на подкладку, что один обязательно усядет, а другой, напротив, растянется, а вы в результате превратитесь в пугало для окружающих. Упаковку для яблочного сока сделают такой, что заветный продукт можно будет извлечь только топором. Хотя для транспортировки, конечно, удобнее «контейнера» не найдешь (производитель, к сожалению, думает только о себе), в нем, наверное, можно было бы даже ядерные отходы вывозить. Кресло, которое сконструируют наши специалисты, будет внушительным и «знатным», но после 15 минут сидения в нем предстоит полугодовое лечение у невропатолога по поводу ишиаса.

Те, кто делают машины в нашем отечестве, кажется, и вовсе не осведомлены, что «средство передвижения» предполагает некоего «передвигающегося», а потому так расположат дверные ручки и фиксаторы сидений (о самих сидениях я уже и не говорю), что дотянуться до них можно будет, только выгнувшись дугой или клюкой, как на гимнастическом снаряде или в предсмертных судорогах. А средства безопасности, разработанные отечественным автопромом, — это же настоящий «шедевр»! Любой человек, садящийся за руль «жигулей», напоминает собой японского летчика-камикадзе, которого заправляют только в один конец. Какие там подушки безопасности?! Тут мотор установлен таким образом, что при самом невинном столкновении двигатель беспрепятственно въезжает в салон, давя всех и вся!

Все можно сделать максимально удобным для нас, чтобы не было хлопот и трудностей, но если мы делаем «что-то» для «кого-то», то подобная тактика выйдет нам боком. Мы делаем это «что-то» в надежде получить при быль, а прибыль — это доходы минус расходы. Можно, конечно, экономить на расходах, но доходы от этого будут неизмеримо падать, в результате наша прибыль окажется или символической, или убыточной.

Конечно, можно сказать, что я злостный критикан и ерничаю тут безо всякого на то права. Но каковы последствия подобной производственной политики, совершенно не учитывающей нужд и чаяний потенциального потребителя? В магазин ходят только при большой необходимости, а к врачу — в крайнем случае; ремонт все делают сами, поскольку не знаешь, что ждать «от этих рабочих» (врачи, например, вместо того чтобы -лечить, делают ремонт); одежду покупают в секонд-хэнде, где все уже «усело» и фокусов от материала ожидать не приходится; книги пылятся на полках книжных магазинов, потому что потенциальному читателю просто не разобрать то, что в них написано; отечественная мебель используется нашими согражданами только в ортопедических целях (тем более что на врачей, раз уж мы стали их чехвостить, в этом смысле никак нельзя положиться) или изготавливается самостоятельно; миллионы россиян «покаялись на Библии», что они лучше умрут, чем сядут за руль отечественного автомобиля, и т. д., и т. п. Кто страдает в результате? Скажете,

потребитель? Неправильно! В современном мире, где, слава богу, есть конкуренция, страдает производитель!

Вот почему мы, будучи производителями (а мы все по роду своей профессиональной деятельности являемся производителями — кто товаров, кто услуг), сами, в первую очередь, и должны быть заинтересованы в том, чтобы угодить своему потенциальному «потребителю». Это не ему, это нам нужно! Если мы хотим, чтобы нам заплатили за нашу работу и захотели прийти еще раз и еще раз заплатить, мы должны думать о потребителе.

Когда чиновник ставит препоны для работы предпринимателя, он думает, что это его — чиновника — озолотит. Конечно, взятку он получит, но зарплата у него будет смехотворной, поскольку просто исчезнет такая человеческая разновидность — «предприниматель», тем более не стоит чиновнику ждать, что появится разновидность «законопослушный предприниматель». Но представим себе, что он, этот чиновник, вдруг стал не мешать, а помогать предпринимателям (что, кстати, является его прямым делом). Количество предпринимателей возрастет, они станут регулярно платить налоги вместо взяток каким-то филькиным «инспекциям», а чиновники за свою работу (а не за свою подрывную и антигосударственную деятельность) начнут получать достойную зарплату, превратившись из нарушителей закона в исполнителей, а точнее — пользователей на благо себе и другим. Ведь исполнение закона, по логике вещей, должно быть выгодным всем. Принимают законы *выбранные нами* для этих целей люди — депутаты. Они делают это для нашего блага или, по крайней мере, должны были бы делать это так, как если бы думали о своем «потребителе», т. е. о нас с вами, а не о странном существе под названием «электорат».

Впрочем, оставим эту тему, она из числа неподъемных. Вернемся к обсуждаемому здесь принципу: если вы хотите быть успешным в своем деле, вы должны помнить о нуждах своего «потребителя». Вот почему так важно относиться к работе как к флирту. Ведь когда вы флиртуете, вы думаете о том, чтобы угодить предмету своего ухаживания с целью получить от него желаемое. Так вот работа — это именно то место, где нужно угождать тому, для кого вы ее делаете. И нужно это не ему (хотя ему, конечно, тоже это нужно), а прежде всего вам, чтобы вы получили ожидаемый эффект. **Исследовать своего потенциального «потребителя», знать его нужды и идти на шаг впереди его запросов — вот главный принцип современной экономики развитых стран. И все это касается любого без исключения дела, любого!** Все, чем вы занимаетесь, требует такого к себе отношения. В противном случае рассчитывать на успех не приходится.

Помните, если вы хотите преуспеть в своем деле, главное — это знать нужды и чаяния потенциального потребителя вашего производства. Все мы что-то производим — кто-то товары и кто-то услуги. Мы производим много разных вещей, но это правило едино для всех ситуаций, потому что понятие «потребитель» включает в себя одно-единственное качество: он — наш потенциальный потребитель — готов сделать нас успешными в обмен на качество производимого нами продукта. Пора отходить от формулы: «Покупатель всегда прав!» — это уже анахронизм. Пора переходить к формуле: «Покупатель уйдет от нас с желанием вернуться еще не раз!»

Не гонитесь за деньгами, идите им навстречу

Знаменитому миллионеру Аристотелю Онассису принадлежит замечательная в своем роде фраза: «Не гонись за деньгами, иди им навстречу». Кажется, что это утверждение не более чем простая игра слов. Но это заблуждение. Перед нами самый настоящий рецепт благосостояния: **деньги лежат перед тобой, но они исчезают в тот же миг, когда ты пускаешься за ними в погоню. Значительно эффективнее дожидаться, когда они обрушатся в заготовленную тобой ловушку.** Чтобы убедиться в этом, достаточно взглянуть на современную западную экономику. То, что я буду сейчас рассказывать, для большинства наших соотечественников покажется чем-то нереальным, но это, поверьте мне, чистая правда.

Все вы, конечно, знаете, что есть такое дело, как «кредитные карточки». Но здесь нужно оговориться: наши (т. е. отечественные) кредитные карточки и их (т. е. западные — золотого миллиарда) кредитные карточки — это две абсолютно разные вещи. Как работает этот инструмент в России? Здесь он чем-то напоминает сберегательную книжку, с тем лишь отличием, что вы прямо с ней можете отправиться в магазин или в ресторан, где, в случае

осуществления вами покупки, из нее вычеркнут какую-то сумму денег. То есть у вас их вычеркнут из книжки, а потом получают ваши деньги уже из банка, где находится ваш счет. Российская кредитная карта, иными словами, облегчает процесс взаимодействия продавца и покупателя за счет того, что расчет между ними проходит по «безналу».

Западная кредитная карта — существо совершенно иной породы, это настоящая *кредитная* карта. Что значит это уточнение? Буквально следующее: вы расплачиваетесь не своими деньгами, а деньгами, которые вы тут же, на месте, осуществляя покупку товаров или услуг, берете у банка в кредит. Иными словами, если в первом случае («российской кредитки») вы расплачиваетесь своими кровно заработанными и уже выданными вам в качестве вознаграждения деньгами, то во втором случае («западной кредитки») вы расплачиваетесь деньгами банка, т. е. теми деньгами, которые вы еще не заработали, а планируете заработать и, соответственно, этому банку отдать.

То есть «западная кредитка» позволяет вам жить в долг. Для нас, россиян, это совершенно непривычно и даже дико, нам кажется это опасным, нам кажется, что «это как-то неловко брать в долг». Но на Западе подобное некогда отношение к деньгам теперь кардинально изменилось. Там все живут в долг — в долг покупают недвижимость и выплачивают долги десятками лет, в долг покупают машины, в долг отдыхают, в долг развлекаются и т. п.

Если разобраться, то оказывается, что это очень удобно. Вот мы, например, вынуждены ютиться в коммуналках, откладывая на собственную квартиру, которую получим только в глубокой старости; пользоваться общественным автотранспортом, надеясь, что когда-нибудь у нас будут деньги, чтобы обзавестись собственным автомобилем; нам приходится годами копить на туристическую поездку за рубеж и т. д., и т. п.

Система западного кредитования поступает иначе, она говорит: «Зачем ждать? Бери все сейчас, прямо сейчас пользуйся, а потом отдашь!» Ну и действительно, почему не начать сразу, смолоду, жить в отдельной квартире? Все равно ты на нее копишь, откладываешь, а здесь — сразу начинаешь пользоваться и постепенно откладываешь. Эта система удобна всем участникам экономического процесса. Покупателям — поскольку они могут сразу все купить, начать жить нормально, а по мере сил и возможностей отдавать задолженные средства, производителям —

потому что они все сбывают сразу, не дожидаясь, когда возрастет пресловутая «покупательная способность» граждан (в противном случае она, быть может, и вовсе никогда не вырастет, ведь эти граждане сами, в свою очередь, являются производителями и нуждаются в том, чтобы их товар был востребован, иначе они разорятся, и вся экономика полетит в тартарары). Удобно это и государству, ведь ему не нужно теперь заставлять своих граждан работать и вводить в Уголовный кодекс статьи о наказании за «тунеядство». Люди сами готовы работать, причем не покладая рук, поскольку им не хочется лишаться всего того, что они получили за счет сделанных ими кредитов. То есть все, действительно, довольны.

На чем держится эта система? На совокупности взаимных интересов всех сторон: государству нужно, чтобы его экономика росла, а для этого его граждане должны работать; граждане хотят жить по-человечески, причем не когда-нибудь в «светлом будущем», а сразу, так что работать они согласны; наконец, производитель всегда имеет потребителя, создает товары и улучшает тем самым состояние национальной экономики, что для государства — настоящее счастье, поэтому оно поддерживает банковскую систему, облегчает ей работу, гарантирует ее деятельность и т. д., и т. п. Короче говоря, круг замкнулся, все довольны, а особенно довольны, как это ни парадоксально,

сами банки. Ведь банки зарабатывают не на том, что у них много денег, а на том, что через них проходит много денег, а они «обслуживают» счета (банки получают проценты с прошедших через них денег). В подобной ситуации практически все деньги, которые есть, проходят через банки, даже не обналачиваясь (100-долларовые купюры, как вы, наверное, знаете, ходят по миру, не внутри США, где их некоторые люди даже, кажется, никогда толком не видели): бюджетные деньги, средства капиталистов, зарплаты трудящихся, их траты и т. п. — все это достояние проходит и курсирует внутри банков — с одних счетов на другие счета, оставляя в них, в самих этих банках, какой-то пустяковый процент, который в сумме с такой массы денежных средств оказывается просто гигантским.

Вот такая фантастическая, необычайно сложная система стоит за каждой отдельно взятой «западной кредиткой». Но к чему я все это рассказываю? А вот к чему! Мы все живем по старому бендеровскому принципу: «утром деньги — вечером стулья», что есть очевидная и отчаянная погоня за «золотым тельцом». **Запад, как мы могли заметить, живет, основываясь на принципах ально иной идеологии: «утром стулья — ве чером деньги, а если не сможете вечером, то занесете по возможности». То есть никто там ни за какими деньгами не бежит, а просто ходит и готовит для них место, а «свято место», как известно, пусто не бывает. Каков результат? Ну, вряд ли его нужно как-то особенно иллюстрировать — сами знаете, как оно у них там и как оно у нас здесь.**

То, что люди живут в кредит, означает буквально следующее: никто не требует «деньги вперед», никто не настаивает «на предоплате». Логика взаимодействия здесь прямо противоположная. Коротко ее можно сформулировать следующим образом: возьмите наш товар, мы уверены, что он вам понравится, потому что это хороший товар; если он вам понравится, то вы заплатите, а если не понравится — не беда, он понравится кому-то другому; мы не боимся потерять, мы хотим, чтобы вы ничего не потеряли, а потому берите; мы не пытаемся выдать из вас ваши деньги, мы хотим, чтобы вам хотелось пользоваться тем, что мы производим. Как это ни удивительно, эта система работает, а та, которую используем мы, к сожалению, не выдерживает никакой критики.

Помните: вы, конечно, не должны отказываться от денег (или каких-то их аналогов), но перестаньте стремиться к их обретению. Если мы пытаемся, как теперь говорят, «нажить денег», то мы просто психологически оказываемся неспособными их вкладывать, мы инстинктивно ждем прибыли прежде вложений, а это неоправданно. Мы привыкли интересоваться не перспективностью работы (той или иной деятельности), а зарплатой и гонораром. Но перспективность работы гарантирует хороший гонорар, а хороший гонорар, к сожалению или к счастью, не гарантирует ничего. Отдайте свои «стулья» и тогда вы получите «деньги», обратный порядок, хоть мы к нему и привыкли, в современном мире не работает.

И вот еще одна деталь, которая, впрочем, самоочевидна: вы не должны бегать за деньгами, но просто обязаны делать так, чтобы им хотелось вас посетить или же вам отдалиться (это как кому будет угодно). Денег вокруг — огромное количество, это ведь не золото, это то, что рождается в процессе работы. **Отыскивайте возможности, а не деньги, и тогда деньги придут к вам сами. Если же вы будете игнорировать возможности, которые предоставляет вам жизнь, и рассчитывать на скорые дивиденды, то ничего не дождетесь.**

Зарисовка из психотерапевтической практики: «Или постель, или надбавка!»

Знаете, чем «рабство» отличается от «нерабства»? Рабу платят не за то, что он что-то сделал, а за то, что он есть. Да, ему платят — его содержат, т. е. кормят, одевают, располагают на ночлег, обеспечивают какую-никакую медицинскую помощь, часто образуют (по крайней мере, в профессиональной сфере). Это плата за то, что он есть. А сделал он что-то или не сделал — это на его доходах никак не сказывается, а потому ему, конечно, удобнее ничего не делать.

Вот в СССР и была самая настоящая рабская система, к которой нас приучили и которой мы обучились. Нам «платили» за то, что мы были, имелись в наличии, а вовсе не за то, что мы делали. Вспомните, любая инициатива работника, любое его рационализаторское или какое еще угодно предложение пресекалось начальством самым жесточайшим образом.

Почему? Потому что для воплощения этой инициативы, во-первых, нужно было хоть как-то оторвать свою пятую точку от «начальственного кресла» и хотя бы просто разобраться в предлагаемом нововведении, а потом его легализовать (не более того!). Во-вторых, и это, может быть, самое существенное (без этого качества в «начальственное кресло» советские структуры вообще не пускали), нужно побеспокоить в свою очередь уже свое начальство. Ведь если твое, как начальника, предприятие начнет перевыполнять план, это потребует изменения генерального плана, а потом еще, не дай бог, распространения этого опыта на другие аналогичные конторы. А это уже, как вы понимаете, настоящая головная боль, морока, беспокойство!

Нет, в нашем отечестве подобные начальники производств не могли найти никакой

поддержки, а при первой возможности и вовсе снимались со своих мест как неудобные. И ведь они действительно были неудобными: если никто ничего не " делает, а кто-то что-то начинает делать, он беспокоит тех, кто ничего не делает. Мириться с подобными «нарушителями спокойствия» нельзя категорически! — этот принцип исповедовала вся советская система, а потому он стал психологическим стереотипом, сидящим в каждом из нас, в каждом из тех, кто . составлял «человеческую массу» этой системы.

Мы привыкли сидеть ровно на своей пятой точке, будучи в полной уверенности, что это «сидение» и есть работа. Это не так, совсем не так! Но спросишь у отечественного работника: " «Что ты делал сегодня днем?», — и он ответит: «Я был на работе». Заметьте: не работал, не делал то-то и то-то, а «был на работе». Вот в самой этой формулировке, обозначающей не совершение деятельности, а времяпрепровождение «на работе», и сокрыта наша основная российская беда, которая, вопреки устоявшемуся мнению, отнюдь не в дураках и не в дорогах, а в том, что под работой мы понимаем отбытие некой повинности, а вовсе не конструктивный, созидательный труд. Эта рабская повинность абсолютно неэффективна, она не конкурентоспособна. Рабский труд — это самый коммерчески несостоятельный труд. Причем страдают в этом случае не только наниматели, а прежде всего сами работники. В конечном итоге, здесь все в одной упряжке.

Один из моих пациентов, крупный бизнесмен, на заре своего бизнеса, когда он только приехал из США, обучившись там западному менеджменту, сразу столкнулся здесь с российской действительностью, которая потрясла его в буквальном смысле этого слова. Дело было так. Он создал в Москве фирму, которая занималась оптовыми закупками и распространением продовольственных товаров. Склад фирмы работал круглосуточно, ведь, как известно, кто рано встает, тому Бог подает, а кто и вовсе не ложится — тот явно соберет лучший урожай. Хотя, конечно, в ночное время количество клиентов, нуждающихся в пополнении полок своих магазинов, было небольшим, но все же они были, отсюда и режим работы.

Ночью на складе оставался один сотрудник, поскольку дел в это время, как уже я сказал, было немного. И вот представители ночной смены явились к своему работодателю с претензиями, причем сразу с двумя: во-первых, мало платит, а во-вторых, пусть он оборудует спальное место.

— Меня это тогда просто поразило, — рассказывал мне отечественный «менеджер западного образца». — Они просили меня одновременно о двух вещах: чтобы я повысил им зарплату и оборудовал постель, чтобы они могли спать во время работы, за которую я должен был повесить им зарплату! В ночную смену работы действительно мало, но почему за это «мало» необходимо платить больше? Спальное место можно организовать — ну, раз нет работы, пусть спят. Но какая разница, где спать — дома или на работе? Почему в таком случае надо вообще платить за сон на работе? И ведь я платил им как за дневную смену, где дел действительно предостаточно! Но они захотели больше! Представляете?!

Что ж, комментарии излишни. Логика «западного менеджера» абсолютно оправдана, но наш человек привык получать деньги не за то, что он работает на работе, а за то, что он проводит на ней время. Если мы и дальше будем рассуждать подобным образом, то, по всей видимости, никогда не будем жить лучше. Если ты хочешь зарабатывать — должен — работать, и дело фирмы должно быть твоим делом, ведь если фирма будет работать плохо, то и доходы у нее будут низкие, следовательно, заработную плату просто не с чего будет платить.

Кто-то скажет, что наш отечественный работодатель, даже получая сверхприбыли, не будет повышать своим сотрудникам зарплату. Согласен, по большей части мозги у нашего работодателя устроены немногим лучше, чем у его работников (хотя чем дальше, тем больше становится исключений из этого правила). Но подумайте вот о чем: если фирма начнет зарабатывать больше, то она неизбежно будет расширяться, значит, в ней будет увеличиваться количество руководящих (на разных уровнях) должностей, которые оплачиваются выше тех, на которых сейчас находится большая часть ее сотрудников. Если же вы подающий надежды и надежный специалист, то, верно, в случае появления этих должностей они будут предложены именно вам, т. е. ваша зарплата неизбежно возрастет.

Но мы продолжаем рассуждать по старинке, думать о своих работодателях как об

«эксплуататорах», отказываемся работать в полную мощь, а в результате — и сами не развиваемся (что очень печально, поскольку без собственного профессионального развития нам ничего нельзя будет добиться), и наша работа (в том смысле, что мы в ней работаем) не растёт, а потому наши шансы на повышение оказываются минимальными. В ход идут прежние средства: подсиживание начальников и отвратительный подхалимаж. Причем в результате все так же страдает дело, а в конечном итоге — наше собственное благосостояние.

Работодатель — это во всем цивилизованном мире отец родной, ведь он обеспечивает людям возможность зарабатывать, но в нашей, отечественной действительности он или «буржуй», который что-то там себе «нахапал», или, в лучшем случае, «дурак-начальник». И ведь даже если он что-то и «нахапал», бог мой, он теперь дал возможность тебе заработать! Слава богу, что он «нахапал», жалко, что мало еще «нахапал»! Да и как не быть «дураком-начальником», если все сотрудники смотрят на него как на «дурака» и категорически, я подчеркиваю, категорически изображают из себя баранов, которые ничего не понимают и делать ничего не будут — хоть режь их!

В любом случае мы должны помнить правило, которое нетрудно вывести из случая, рассказанного моим, упомянутым здесь пациентом: всегда нужно выбирать — или постель, или надбавка, а по-другому просто не бывает. И, кстати сказать, я бы на месте этих работников держался за такого руководителя руками и ногами, право, он знает, что делает.

Не продавайте свои «ценности», сбывайте «нужды»

Теперь еще один немаловажный нюанс. Формула, которую нам предстоит сейчас рассмотреть, внешне весьма напоминает предыдущую. Только что мы говорили о том, что деньги лежат перед нами, только не нужно за ними гнаться. Сейчас мы будем говорить об успехе (а для кого-то успех — это деньги), который всегда догоняет того, кто работает. В целом, действенность этого правила вполне очевидна: работай и будешь успешным, а не будешь работать, то и на успех тебе рассчитывать не приходится.

Впрочем, подобный «идеологический плакат», наверное, расстроит многих моих соотечественников: «Что, нам опять предлагают работать?! Мы, понимаешь, работали-работали, а что поимели?! Это нас „поимели“! Не будем работать и баста!» Я считаю этот эмоциональный выплеск, с одной стороны, вполне закономерным, поскольку в подобной реплике достаточно много горькой правды, с другой стороны, я не думаю, что негативизм, т. е. отказ от предложения (в данном случае работать), может быть продуктивным.

Сочетая то и другое, я понимаю, что нужен какой-то психологический прием или, иначе говоря, некий психологический трюк, позволяющий переступить наш собственный негативизм и двинуться по пути конструктивного созидания собственной жизни. Вот этот психологический трюк я и намереваюсь предложить своему раздосадованному такой жизнью читателю. В чем же он состоит?

Обычно, когда мы произносим слово «работа», в нашем сознании возникает образ труженика-мученика, который вкалывает не покладая рук и не получает никакой отдачи, а если что и получает то величина этой «получки» никак не компенсирует затраченных им усилий, о «баснословных прибылях» я уж и не говорю. Конечно, с подобным отношением к делу делать это дело становится ну просто невыносимо, мы испытываем жутчайший психологический дискомфорт и начинаем последовательно сопротивляться собственной деятельности, сводя ее и ее результаты на нет.

Вот почему нужно относиться к работе иначе, не так, как мы относились к ней прежде. **Если вы будете воспринимать работу не как «сущее наказание», не как «невольничью повинность», не как «печальную необходимость», то ситуация изменится, ваше собственное ощущение ситуации изменится, изменитесь и вы сами.** Если вы начинаете воспринимать работу так же, как вы воспринимаете собственные действия во время банального романтического флирта, если вы ищете в этой работе не «заработка» и не «отработок», а удовлетворения своих потребностей (что вы ищете в своем романтическом флирте), то ситуация меняется самым кардинальным образом.

Как правило, наше отношение к делу нельзя назвать продуманным. Мы относимся к

нему как к некоей кабале или повинности. При этом наше дело — это то, без чего нам никак нельзя обойтись, и не потому, что это необходимо для получения средств на выживание, а потому, что без дела всякий человек оседает, словно бы снежная баба с приходом тепла. Если мы хотим быть успешными, мы должны понимать, что дело необходимо нам как воздух, мы без него просто задохнемся, нам будет некуда тратить свои силы, а наши силы — это то, что беспрестанно, нарождается в нас, то, что требует своей траты. Можно, конечно, придумать какие-то бессмысленные траты, но, право, если у вас есть средства, разве разумно выбрасывать их на ветер?

Итак, что нужно делать? Читайте и не падайте в обморок: продайте свои потребности. Да-да, я не оговорился! Когда вы флиртуете с объектом вашей влюбленности, то пытаетесь сделать именно это — всучить ему (ей) свои потребности (в данном случае прежде всего сексуально-эротические). Как вы знаете по своему опыту, это далеко не всегда удается (именно поэтому к флирту и надо относиться как к работе, о чем речь ниже). Но в отношении работы эта стратегия, напротив, как нельзя кстати. Более того, она просто не может не увенчаться успехом.

Повторяем: если мы хотим быть успешными в делах работы, мы должны научиться продавать свои потребности. Допустим, я по профессии доктор (что, кстати сказать, правда) — какие у мен» есть в этом плане потребности? Я потратил ни много ни мало 10 лет на обретение своей специальности: я учился, практиковал и снова учился. Я знаю теперь, как устроен человеческий организм, чем он болеет, что это за болезни и как их лечить — этому я обучался в медицинском вузе (6 лет) и в интернатуре по терапии (1 год). Я знаю также, что такое человеческая психика, как ее работа может нарушаться, в чем состоят эти нарушения, а также то, чем можно помочь человеку с такими нарушениями, включая и лекарственную, и психологическую помощь. Эти знания были получены мною во время обучения психиатрии (1 год) и психотерапии (2 года). Итак, выходит 10 лет...

Как вы думаете, захотелось мне отработать вложенные мною усилия? Вам бы захотелось? Или же, потратив 10 лет своей жизни на получение высокоспециализированного образования, вам захотелось забыть о том, что вы стали профессионалом в определенной области? Нет, я не хочу забывать то, что умею и знаю, я не хочу, чтобы полученные мною знания и умения тлели и истончались внутри моего поддающегося амнезии мозга. Я потратил на свое образование силы и средства, дни и ночи; прочитаны горы учебников и специальной литературы, проведены сотни опытов и исследований, а суточные дежурства и теперь уже многие сотни пролеченных больных и почти сотня опубликованных научных работ! Нет, у **меня есть потребность пустить накопленный мною капитал — мои знания и умения — в ход, я хочу, чтобы теперь он работал на меня.**

Представим себе врача, который рассуждает следующим образом: «Черт возьми, мне надо снова идти на эту проклятую работу! Снова смотреть на этих, чтоб они сквозь землю провалились, больных. Слушать все, что они будут мне рассказывать, заниматься диагностикой их болезненных состояний, назначать им лечение, брать на себя ответственность за их выздоровление, а потом еще уговаривать их лечиться!» Разумеется, что с таким отношением к делу легче сразу застрелиться и не мучить ни себя, ни своих пациентов, ни кого-либо еще.

Однако если этот врач осознает собственную потребность реализовать тот капитал, который накоплен им за долгие годы учебы и практики, если он рассматривает свою работу как возможность получения «прибыли» на свои вложения, разве так он будет относиться к своей работе? А как он в таком случае будет лечить? Вы бы лично у какого врача хотели лечиться: у того, кто ходит на свою работу, как на Голгофу, несет, так сказать, свой крест... красный, или же вы все-таки выберете того, кто хочет удовлетворить свою потребность быть востребованным по своей специальности? Я думаю, что не ошибусь, если отвечу за вас: «Ко второму! Только ко второму! Исключительно ко второму!»

Будет ли этот второй доктор — тот, который не просто лечит больного, а реализует свою потребность в профессиональной востребованности — хорошим доктором? В этом нет никаких сомнений. А если его работа будет успешной, то будет ли он профессионально совершенствоваться? Разумеется. А если он будет профессионально совершенствоваться, будет ли он успешным доктором? Будут ли расти его гонорары? Будут ли другие врачи перенимать его опыт? Иными словами, будет ли он пользоваться признанием и авторитетом среди коллег?

Да, да и еще раз да. И теперь я хочу спросить вас о том, гнался ли этот доктор за успехом или позволил ему, этому своему успеху, догнать себя? Думаю, что вы согласитесь со мной: успех не был его целью, он лишь хотел и удовлетворял свою потребность. Успеху же более ничего не оставалось, как догнать нашего доктора.

Но почему именно доктора? **В совершенно аналогичной ситуации оказался бы человек любой профессии, не гонись он за успехом, а удовлетворяй он свою потребность в своем деле.** И ведь все, что для этого было нужно, так это просто совершить небольшой психологический трюк: отказаться от успеха, начать удовлетворять свою потребность и оказаться достигнутым своим успехом!

Помните: если вы хотите быть успешными, вы должны изменить свое отношение к работе, теперь вы должны воспринимать ее иначе. Работа — это больше не «рабо та», не «тяжелый труд», не «мученическая повинность». Работа — это возможность удовлетворить свою потребность, это возможность продать свою потребность, это, наконец, возможность, удовлетворяя и продавая свою потребность, самосовершенствоваться. Вы начинаете инвестировать прибыли со своего вложения, т. е. расширяетесь. Успех в этом случае гарантирован, и заметьте, вы не гонитесь за успехом, а лишь позволяете ему вас догнать.

Переходите от конкуренции к сотрудничеству

Фильм Рона Ховарда «Игры разума» был признан Американской киноакадемией лучшим фильмом 2001 года и получил главного «Оскара». О чем кино? О нобелевском лауреате Джоне Форбсе Нэше, который всю жизнь страдал тяжелым психическим расстройством. Впрочем, премию ему дали не за его болезнь, а за фантастическое открытие: **сотрудничество эффективней конкуренции.** Странно, что душевнобольной человек, страдавший заболеванием, которое делает человека аутичным (замкнутым в самом себе, психологически изолированным от окружающих), смог до этого додуматься, а миллионы здоровых ведут себя прямо противоположным образом.

Наши экономисты пытаются убедить наших предпринимателей в том, что главное их оружие — это конкуренция. Как показывает практика заказных убийств и загадочных уголовных процессов, убедить наших предпринимателей нашим экономистам удалось. Блестяще! Только вот весь цивилизованный мир уже минимум как два-три десятилетия живет по другому принципу. Современная экономика требует не конкуренции, а взаимодействия и сотрудничества. Впрочем, и Запад шел к этому прозрению не один год. Джон Нэш, который сформулировал этот принцип еще в свои студенческие годы, получил заслуженную им премию только в 1994 году.

В упомянутом фильме есть замечательный эпизод, демонстрирующий суть открытия Нобелевского лауреата. Конечно, все здесь упрощено до неприличия, но в целом получилось достаточно

наглядно. Авторы фильма показывают нам, как студент Джон Нэш, сидя в баре со своими сокурсниками, вступает в заочную полемику с отцом-основателем современной на тот момент экономики — Адамом Смитом. Адам Смит — это признанный экономический гений, узаконивший в свое время принципы конкуренции, показавший важность личных амбиций каждого из членов группы. В сущности, Смит провозгласил в экономике принципы естественного отбора: человек человеку враг, а победит сильнейший.

И вот, когда молодые студенты дискутируют по «актуальным экономическим вопросам», в дверях бара появляется компания, состоящая из пяти девушек. Одна из них — шикарная блондинка, четыре другие женские персоны на ее фоне безбожно теряются. Юноши активизируются и даже пытаются делать ставки на то, кому достанется «лучшая из женщин», при этом все готовы вступить в конкурентную борьбу за эту белокурую красавицу.

И тут нам показывают рассуждения Нэша, которые сводятся к следующему: сейчас мы все кинемся к «первой леди», она растеряется, не будет знать, кого предпочесть и как реагировать, а потому просто проигнорирует наше — т. е. всех пятерых молодых мужчин — наступление. Отчаявшись добиться взаимности от «первой леди», юноши обратятся к четырем оставшимся дамам, но напрасно, те уже почувствовали себя оскорбленными, ведь «никто не хочет быть

вторым». Таким образом, и это наступление также окажется сорванным. Предприятие по завоеванию женских сердец будет провалено, причем по всем фронтам, и все останутся с носом.

Если же, рассуждает Нэш, мы сговоримся и проигнорируем «первую леди», сразу обратившись к девушкам, которые оказываются «вторыми», то ситуация повернется прямо противоположным образом, успех компании здесь гарантирован. «Только так мы получим женщин!» — восклицает пронзенный своим наитием Нэш. **«Адам Смит, — объясняет он своим сокурсникам, — считал, что лучше, если каждый член группы действует в своих интересах. Но для того чтобы результат был оптимальным, нужно, чтобы каждый член группы делал что-то для себя, а что-то для группы».**

Почему же сотрудничество выгоднее конкуренции? Вот посмотрите, во что превратились «выборы» в России. Кандидаты всех видов и мастей настолько законкурировались, что избиратели просто потеряли всякое доверие к выборам и всякое желание ходить на эти выборы. «Какая разница, кто будет воровать?» — спрашивает избиратель и не идет на выборы, а потому целые округа стоят у нас бесхозными. Результат конкуренции — ни вашим, ни нашим.

Правда, в последнее время, как вы могли заметить, политики пытаются объединяться, делят округа и т. п., видимо, сказывается эффект просмотра фильма «Игры разума». Так или иначе, но сотрудничество и взаимодействие оказываются куда более эффективными, нежели конкуренция, которая, впрочем, биологически нам значительно ближе.

Мы возвращаемся к понятию «инвестиции». Чтобы инвестировать свой капитал, нужно иметь то, во что этот капитал можно инвестировать. Однако жесткая конкуренция служит уничтожению среды обитания. А потому вступающие в конкурентную борьбу уничтожают не только своих конкурентов, но и потенциальных партнеров и, вслед за этим, саму ту среду, которая их кормит. В результате инвестировать будет просто некуда, а потому победитель в самом скором времени ляжет в гроб рядом с побежденным. Если вы хотите быть успешными, вы должны искать не тех, с кем можно было бы конкурировать, а тех, чьи силы и капитал можно объединить с вашим ради вашего же общего блага. Девиз современной цивилизации — «Объединяй и властвуй!», причем первое превышает второе, ибо является его условием.

Конкуренция обусловлена борьбой членов группы за лидерство, работой «иерархического инстинкта». Лидирующая позиция гарантирует животному, с одной стороны, большие возможности к личному выживанию (лидер, как известно, первым освежевывает добычу, он же обладает и «правом первой брачной ночи»). С другой стороны, наличие лидеров поддерживает стабильность группы, где, благодаря единоначалию, каждый выполняет свои задачи для достижения общей цели. Лидер (вожак) устанавливает порядок, пресекая всякие попытки своих «подчиненных» к взаимному выяснению отношений, чем и защищает друг от друга своих неразумных собратьев.

Итак, стремление к лидерству продиктовано биологически. Но вот в чем загвоздка: у животных есть очевидный критерий, который позволяет кому-то одному быть безусловным лидером. Этим критерием в животном мире является сила. В человеческом обществе критерии куда сложнее, их и не сформулируешь толком. Если бы мы жили по законам природы, то все было бы понятно: главой объединенного человечества был бы Майк Тайсон. Впрочем, поскольку критерии, выявляющие лидера, в нашем обществе не определены, то всякий, кому не лень, хочет лидировать. Конфликтов в этом случае не избежать. Вот и получается, что тот механизм, который в животном царстве обеспечивает мир и стабильность, в нашем обществе, напротив, способствует бесконечному разжиганию всяческой розни. Само же общество стоит на конкурентном принципе: «Я выиграл — ты проиграл!»

И, к сожалению, мы оказываемся здесь заложниками глупейшей путаницы. **Мы путаем борьбу за власть с работой по повышению собственного благосостояния.** Нам кажется, что власть и благосостояние — это вещи не только друг с другом связанные, но даже в каком-то смысле идентичные; на самом же деле, это вещи принципиально отличные.

Власть — это то, что возникает в процессе непосредственных социальных отношений, это, грубо говоря, отношение нас друг к другу; а благосостояние — это экономический достаток конкретного человека. Причем наше благосостояние тем выше и надежнее, чем лучше

благосостояние наших сограждан. Если ты богат, а остальные бедны и голодны, то в скором времени от тебя останутся рожки да ножки. Если ты богат, а остальные бедны, но не голодают, ты не сможешь вести активную экономическую политику, ведь, вкладываясь в производство, которое может повысить твой достаток, ты должен обеспечить себя потребителем производимого товара. А вокруг все бедные, и купить твой товар некому, следовательно, и заработать у тебя нет никакой возможности.

Таким образом, если борьба за власть — это борьба на выбывание, то стремление к достижению благосостояния — это всегда командная игра. Но мы категорически отказываемся способствовать обогащению других людей. И это странно, ведь, обогатившись, они перестали бы просить у нас в долг, перестали бы находиться у нас на иждивении, обеспечили бы спрос на производимую нами продукцию (товары и услуги) и, в свою очередь, сделали бы нам выгодные предложения, способствующие процветанию нашего бизнеса.

Однако мы, боясь потерять власть, препятствуем улучшению благосостояния окружающих, оттесняем их, не предлагаем им сотрудничества. Мы используем десятки способов борьбы за власть и преуспели в отработке подобных стратегий. Но каких тогда мы ждем результатов? Победы на выжженной земле?! Хорошим же будет в этом случае наше собственное благосостояние! Джон Нэш посчитал эту политику ошибочным решением, и в этом он был прав и как математик, и как человек. Только когда мы научимся видеть друг в друге партнеров, успех станет для нас привычным делом. Пока же итоги неутешительны.

Итак, если мы действительно хотим быть успешными, нам следует развести эти две свойственные нам биологические (инстинктивные) потребности: быть лидером и добиться благо состояния. Напротив, их совмещение чревато неудачами и даже полным крахом. Забираться на стену легче, используя плечи друг друга, а вот запрыгивать на нее самостоятельно, пытаясь параллельно сбить с этой стены своих «конкурентов», бессмысленная и вредная политика.

Мы должны научиться сотрудничеству, так что не позволяйте своим амбициям помешать вам добиться успеха. Не бойтесь разделить прибыль, бойтесь не получить прибыли из-за собственного " тщеславия, собственной жадности и жажды власти. **Находите соратников, находите тех, кто станет для вас достойным партнером, партнером, на которого можно положиться, которому можно довериться, который сможет работать / и зарабатывать, чтобы вы, в свою очередь, j тоже могли работать и зарабатывать.** Так или j иначе, в одиночку в этом мире не выжить.

Если вы хотите быть успешными, вы должны по мнить: стать первым — не главное, главное — это использовать весь свой потенциал, и в том числе потенциал своего взаимодействия с потенциальными партнерами и соратниками. Время войн безвозвратно ушло в прошлое, современный мир, причем на всех уровнях своей организации, столь увязан и взаимозависим, что всякая, даже самая незначительная, потасовка может обернуться глобальной катастрофой. Не раскачивайте лодку, а вместо ' -этого сговоритесь с вашим окружением о направлении ее движения. Дальше вам останется только разделить между собой обязанности в соответствии с возможностями каждого из членов группы. И если каждый даст для общего результата то, что он может дать, — кто-то возьмется за весла, кто-то за штурвал, кто-то будет штурманом, а кто-то станет коком, — результат будет желаемым, хотя и общим, одним на всех.

Зарисовка из психотерапевтической практики: «Я не цветочница, я — нефтяник!»

Это была одна из самых примечательных в моей профессиональной жизни консультаций. Пациент, который проходил у меня курс психотерапии, рассказал своей знакомой — жене одного из руководителей крупнейшего гиганта нефтяной промышленности — о том, что есть, мол, такой доктор. Она изъявила желание со мной познакомиться. Надо признать, это самое нелепое дело — консультировать на предмет «просто так».

— На самом деле я не знаю, что у вас спросить, я никогда не была на приеме у психотерапевта, — протянула Тамара, сидя напротив меня в одном из самых элитных московских ресторанов.

— Спрашивать могу я, — я решил прийти к ней на помощь. Тамара элегантно отказалась от предложенной ей помощи:

— Вообще-то, я бы хотела проконсультировать своего мужа...

— Тогда надо консультировать мужа.

— Да что вы! Он ни за что не пойдет к психотерапевту! — воскликнула моя собеседница.

— Это потому, что я такой страшный, или потому, что муж такой пугливый? — я рассмеялся.

— Ну... А чем вы занимаетесь?.. — Тамара нервно поправила свои очки.

Никогда не знаешь, что на это отвечать. Могу сказать прямо: психотерапевты занимаются психотерапевтическим лечением пограничных психических расстройств. Это чистая правда, которую, впрочем, вряд ли кто-то из неспециалистов способен понять. На Западе, где психотерапия почти в десять раз старше, чем современная отечественная, эта проблема решается иным образом. Там у людей есть привычка ходить к психотерапевту. Как сказала мне одна моя пациентка — американка (из эмигрантов): «Если у нас в Америке кто-то скажет, что ему нужно раньше уйти с работы, потому что у него встреча с психотерапевтом, его без вопросов отпустят, а потом еще и повышение по службе дадут». Там это нормально, а ненормально обратное — если человек не пользуется услугами психотерапевта, чтобы избавиться от психологических проблем. Тот, кто ходит к психотерапевту, тот, значит, избавится, а потому ему вполне можно дать повышение. У нас же все шиворот-навыворот: мы пытаемся управиться с проблемами своими силами, а в результате нагружаем ими окружающих, полагая, видимо, что у них голова не болит. А ведь у них болит, от чего мы, в свою очередь, и страдаем. Ну, да ладно...

— А по какому поводу вы бы хотели проконсультировать своего мужа? — мне хотелось или как-то уже перейти к делу, или если перейти к делу нельзя, то закончить эту встречу.

— Ну, я боюсь, что он надорвется на работе, он только о ней и думает, переживает. Но теперь ему как-то все стало не интересно, он совсем перестал шутить, говорит, что устал...

— И наверное, сон нарушен, и давление скачет, и сосредоточиться ему трудно, и вес он стал набирать, и в первой половине дня он себя хуже чувствует — очень раздражителен, и тревога...

— Да, да! Все это есть, особенно сон и давление, и вес сильно вверх пошел последние два года, и раздражение, и, знаете, он очень тревожен! — Тамара посмотрела на меня с озабоченностью и заинтересованностью, словно говорила: «Откуда вы это знаете?!» Было бы странно, если бы я этого не знал, ведь диагноз депрессии вырисовывался передо мной шаг за шагом, а перечислить «недостающие» ее симптомы психотерапевту труда не составляет.

— Скажите ему, что психотерапевт все это лечит. Если ему действительно захочется от этого избавиться, пусть приходит на консультацию...

— Нет, нет... Он не придет... — Тамара снова отчаялась.

— Ну, что я могу поделать? Мы или думаем о качестве жизни, или не думаем, — при всем желании помочь не могу, помочь можно только в том случае, если твою помощь готовы принять.

— И с дочкой я не знаю, что делать... — снова простонала моя собеседница.

— А вы знаете, что у вас у самой депрессия? — спросил я Тамару, не особенно, впрочем, рассчитывая на понимание.

— У меня?! У меня депрессии нет! — категорично заявила Тамара.

— А слезы у вас уже второй раз за десять минут нашего разговора проступают, это что, признак хорошего душевного расположения? И я думаю, вы каждый день плачете.

— Да... но... я отвлекаюсь, пытаюсь как-то себя занять... — Тамара настойчиво пыталась убедить меня в том, в чем меня просто невозможно было убедить: «У Тамары все хорошо!» — Сейчас я специалиста по ландшафтам взяла — очень талантливую девушку. Она парк обустроивает вокруг нашего загородного дома...

— Вы сейчас не работаете — я правильно понимаю?

— Да, мы когда с мужем с Севера приехали, я пару лет поработала, а потом перестала — незачем, — подтвердила мою догадку Тамара.

— А с дочерью все благополучно — «хорошая девочка», учится, серьезная, но с вами конфликтует, не слушается, разговаривать не хочет, уходит в свою комнату...

— Да! Я только начинаю с ней о чем-то серьезном говорить, как она отворачивается и

идет в свою комнату! — в голосе Тамары прозвучали металлические нотки раздражения.

— И вы полагаете, у вас нет депрессии? — спросил я недоверчиво.

— Нет, я же справляюсь, — растерялась Тамара,

— Ну, хорошо. Я знаете, что думаю? Вам нужно открыть свой цветочный магазин, только так, чтобы в нем вы именно работали — изучили все нюансы этого бизнеса, все «про цветы», лично отбирали и приглашали дизайнеров, курировали поставки, инструктировали персонал на предмет работы с покупателем, — я произносил эти фразы слегка отстраненно, так, словно бы к Тамаре это не имело никакого отношения.

— Но я не цветочница, я — нефтяник! — почти что в состоянии ужаса воскликнула Тамара.

— Вот и хорошо. Будем считать это сменой обстановки! — постановил «добрый доктор».

Я крайне редко даю такие дурацкие рекомендации, но поскольку я ничем не мог помочь этой женщине (вследствие исключительного ее сопротивления всякому моему участию), то и ограничился данным, отнюдь не случайным замечанием. Вероятность того, что она последует моему совету, была минимальной. Разъяснить, почему я думаю, что ей нужно поступить так, а не иначе, я не стал, потому что... потому что не стал — оставил карточку, встал, поблагодарил за проведенное время и распрощался. Но почему, отчего, — в связи с чем «цветочный магазин»?

Если муж Тамары, как я предполагал, находился в депрессии, то ее непродуманные должным образом, в значительной части случаев навязчивые попытки как-то повлиять на его жизнь могли обернуться лишь ухудшением их супружеских отношений и его депрессивного состояния. Состояние самой Тамары тоже бы ухудшилось, а там уже одно за другое и пиши пропало. С другой стороны, Тамара, что следовало из моих наблюдений, была от природы человеком активным, деятельным и властным. Возможно, потому она и не усидела на прежней работе, где разгуляться подобной активности было негде (когда муж — «большой начальник», положение жены в «трудовом коллективе» весьма специфическое). Вот Тамара и сосредоточилась на муже, и, по всей видимости, в особенности — на дочери. А дочь — хоть и юная, но уже почти взрослая, самостоятельная, так что тут, что называется, нашла коса на камень. Поскольку же Тамара больше ничем в этой жизни не была озабочена, эта коса, даже натываясь на камень, продолжала свою бессмысленную и вредную для обеих сторон миссию — наносить царапины и затупляться.

Теперь предположим, что Тамара занялась каким-то «своим делом», которое было бы ей интересно, требовало бы от нее изучения предмета, работы с людьми, руководящих навыков и способностей, развитых в ней Севером (там она, очевидно, не в самой скважине работала, а технологом каким-,нибудь, инженером руководящего звена).

Во-первых, муж перестал бы думать о том, как ему избавиться от ее навязчивых беспокойств за него (в депрессии хочется, чтобы все тебя оставили в покое, хотя бы дома), и заинтересовался, может быть, чем она занимается. Во-вторых, дочь перестала бы смотреть на свою маму как на самодуршу, которая «сидит дома, жизни не знает, ничего не делает», а если что и умеет, так это давать «бессмысленные ценные указания». В-третьих, самой Тамаре нужно куда-то деться, а раз она уже занялась «ландшафтами», то в цветочный бизнес ей прямая дорога. Благо, при ее достатке можно заниматься чем угодно.

Я ничего не слышал о Тамаре более года, быть может, даже полутора. Потом у меня снова объявился тот пациент, который некогда меня ей сосватал, и сказал, что Тамара хотела бы со мной встретиться. Надо сказать, что на этот «бизнес-ланч» я собирался без всякого энтузиазма, и... ошибся.

— Я снова не знаю, о чем с вами говорить... — начала Тамара, а я снова мысленно схватился за голову. — В общем, я не знаю, как это у вас называется и имеет ли это к вам какое-то отношение, но я все-таки хотела вас поблагодарить.

— За что же? — удивился я, поворот дела меня весьма обнадежил.

— Вы тогда, при нашей первой встрече, сказали, помните, про цветочный магазин. Я еще вам ответила, что я не цветочница, а нефтяник, — она смущенно улыбнулась.

— Конечно, я все хорошо помню.

— Ну, я тогда подумала, что вы какой-то, ну, в общем, странный доктор. Потом посидела

в ресторане, заказала вина,

вспомнила одну мою знакомую, которая открыла косметический салон, и подумала, что, может быть, попробовать «цветочный бизнес», поручить кому-нибудь управление. Потом вспомнила, что вы говорили об изучении, подборе персонала, работе с поставщиками, т. е. о работе. И стала работать.

Дальше у Тамары все получилось, как я и предполагал (на что, впрочем, никак не рассчитывал). Дело ее увлекло, муж согласился на него с радостью, дочь сначала смотрела на мать скептически, а теперь даже стала проявлять признаки уважения. Сама же Тамара воспряла духом, ей стало интересно, постоянно новые лица, она думает о «расширении». Таким образом, самореализация в жизни Тамары чудным и, вместе с тем, естественным образом совпала с гармонизацией внутрисемейных и межличностных отношений. Всех проблем Тамары эта ее новая работа, конечно, не решила, но, по крайней мере, в какой-то части разгрузила ситуацию и снизила остроту. Проблемы мы создаем себе сами своей необдуманной жизненной политикой.

— Знаете, меня муж как-то спросил, почему я взялась именно за цветочный бизнес. Он, кстати, изменился с тех пор, стал мне больше внимания уделять, хотя у меня теперь на него времени почти не осталось. Ну, да я не об этом... Я ему сказала, что я ему психотерапевта искала — вы, кажется, психотерапевт или психолог?

— Психотерапевт.

— Да, я ему так и сказала, что я искала для него психотерапевта, и он, т. е. вы, посоветовал мне цветочным бизнесом заняться. А муж мой, представляете, говорит: «Ты что, хотела, чтобы и я нефтяной бизнес оставил, на цветы переключился?!» Представляете? Он подумал, что психотерапевт — это типа маркетолога!

Тамара смеялась, я улыбался, но, по всей видимости, она совершенно не подозревала, насколько мне было забавно все это наблюдать. Разумеется, во всей этой ситуации я был психотерапевтом в той же степени, в какой хирург может быть хирургом, участвуя в пожаротушении.

Да, до американцев нам всем пока очень далеко — и в смысле понимания целей и задач психотерапии, и в смысле отношения к бизнесу. Наше отношение к бизнесу, к работе очень специфическое, и нам только предстоит понять, сколь важное место работа занимает в жизни человека, что это не 8 часов, которые отобраны у жизни, а та энергия, которая изымается из жизни и инвестируется в работу, чтобы вновь быть изъятая нами же для наших же нужд.

Глава третья ФЛИРТ КАК РАБОТА

Мы привыкли думать, что флирт — это интрижка с интимным подтекстом. Но приглядитесь повнимательнее, и вы заметите, что даже привычный семейный скандал — это своего рода флирт: супруга пытается таким образом вывести мужа из постигшей его летаргии. Мужья беспрестанно флиртуют со своими женами, даже на третьем и четвертом десятке брачного союза, провоцируя их разнообразными выходками на внимание к собственной персоне. Флиртуют и старики, и дети, и сотрудники по работе, и соседи, флиртуют все поголовно, ведь флирт — это попытка задать новый, позитивный импульс любым отношениям. Правда, «позитивный» импульс получается нечасто, ведь мы не знаем, что главное правило здесь звучит следующим образом: если хотите, чтобы ваш флирт удался на славу, к нему нужно относиться как к работе. Собственно, обо всех этих тонкостях и нюансах мы сейчас и поговорим.

Не манипулируйте другими людьми — дороже выйдет!

Знакомство с «психологией» у большинства наших соотечественников началось в "перестройку, когда на книжном рынке появился г-н Карнеги со своими бестселлерами. И все это псевдонаучное мракобесие было посвящено тому, как научиться манипулировать другими людьми. К сожалению, в нас слишком сильна эта во всех смыслах порочная практика. Мы обучаемся ей с самого раннего детства, тренируясь на собственных родителях, желая

удовлетворить то или иное свое желание. Ребенок плачет, рассчитывая на жалость и снисхождение со стороны взрослых, в других случаях он, напротив, заискивает перед ними, зарабатывая благосклонность и извлекая из нее дивиденды. Нужды малыша понятны — он хочет избежать наказания и получить желаемое. А кто этого не хочет?! Тут все понятно, но потом в отношениях пропадает искренность, пропадает подлинная близость, пропадают мы сами.

После того как мы уже «карнегизировали всю страну», на книжном рынке появилась наконец работа Э. Шострома — «Человек-манипулятор», которую российские издатели очень метко обозвали — «Анти-Карнеги». В ней Шостром дал бой идеологии манипуляций, он призвал читателя, т. е. нас с вами, бороться с собственным стремлением и привычками манипулировать другими людьми. «Не предавайте себя, будьте патриотами своей личности», — так Шостром завершает предисловие к своей книге, четко формулируя в этой фразе главную мысль: когда мы манипулируем другими людьми, мы лишаем себя счастья быть людьми.

В конечном счете не наш «рассудок» и не наши «интеллектуальные способности», не «успе хи» нашей цивилизации делают нас людьми. Людьми нас делают человеческие, т. е. искренние, заинтересованные и полные взаимной заботы отношения с теми, кто нам дорог. Вот почему я не буду рассказывать вам о том, как манипулировать другими людьми, не буду, потому что это и вам, и мне в конечном итоге выйдет дороже. Лучше уж мы обсудим, как быть счастливыми, а не то, как быть удачливыми, но несчастными, тем более что подобная удачливость только кажущаяся.

Может быть, мы и не такие уж манипуляторы, как утверждает доктор Курпатов, вторя доктору Шострому? Что ж, попробуем ответить на этот вопрос, только начнем с другого конца. Давайте спросим себя, много ли в нашей жизни людей, с которыми мы по-настоящему близки? Здесь имеются в виду не те люди, которым мы можем поведать о своих проблемах, а те, кто искренне беспокоится, чтобы мы были счастливы.

Думаю, отвечая на этот вопрос, большинство из нас просто рухнет в настоящую депрессию. Ведь даже родители, которым по самой логике жизни следует это делать, беспокоятся не о том, чтобы мы были счастливы, а о том, чтобы мы соответствовали их представлениям о счастье. Нисколько не интересуясь тем, что бы Мы сами почли за счастье, они пытаются всучить нам то, что, по их мнению, составит наше счастье. И если уж такая петрушка в этом вопросе творится с нашими родителями, что уж говорить о других, менее близких нам людях!

У каждого из нас свои интересы, и даже в тех случаях, когда наши интересы в чем-то совпадают с интересами других людей, мы испытываем некоторое чувство досады и разочарования, ведь это совпадение никогда не бывает полным. А частично удовлетворенное желание — это, считай, неудовлетворенное желание. Вот и получается, что для достижения желаемого нам приходится манипулировать другими людьми. Конечно, наши манипуляции далеко не всегда осознаются нами в полном объеме. Чаще это подспудные, незаметные нам самим манипуляции, а так, чтобы мы манипулировали продуманно и целенаправленно — это вообще исключительные случаи. Но что меняет это уточнение: «я манипулирую тобой, сам того не осознавая»? Разве мы сами, оказавшись на месте человека, которым подобным образом — подсознательно — манипулируют, будем довольны? Нас это обрадует? Вряд ли.

Помните, что манипуляции для всех нас естественны, мы научились им еще в детстве, а потому почти не осознаем их. Даже если вы добьетесь желаемого, оно вряд ли будет вас тешить, поскольку то, в чем вы нуждаетесь, невозможно получить насильственными мерами. Вы не можете заставить людей полюбить вас, вы не можете вынудить их быть искренними и благодарными, вы не можете принудить их к тому, чтобы они понимали вас. Все это станет возможным только в том случае, если они захотят, но манипуляция — это худший способ вызвать у человека такое желание. Скорее, таким образом вы навлечете на себя его гнев или, в лучшем случае, поселите в его сердце недоверие и страх. Человек, от которого вы ждете любви, будет вас бояться. Подумайте, нужно ли вам это...

Но у нас не так много средств заставить другого человека поступать так, как бы нам того хотелось. Откровенно говоря, нам и не хочется заставлять, нам хочется, чтобы он сам все

понял, сам бы захотел поступить так, как мы хотим, чтобы он поступил. Рассмотрим пример. Если мы ожидаем благодарности от человека, которому мы оказали какую-то услугу, то нас вряд ли устроит его формальное «спасибо». Мы ждем, что он будет искренне обрадован нашим подарком (или даже жертвой), мы надеемся, что он оценит затраченные нами усилия, мы рассчитываем, наконец, на взаимность с его стороны.

Однако другие люди склонны принимать наши жертвы как «само собой разумеющееся», зачастую они не способны понять даже, что это именно «жертва», «трата», влекущая за собой «издержки». Они не склонны рассуждать о том, что это для нас значит, сколько своей души или своих сил мы вкладываем в сделанный для них поступок. Все это и заставляет нас пуститься во все тяжкие манипуляции, когда мы пытаемся принудить окружающих к желаемым для нас мыслям и чувствам.

Каков же итог этой политики? Люди, принужденные чувствовать себя благодарными за то, что мы для них сделали, сердятся на своих инвесторов и дарителей, т. е. на нас с вами. Мы, подспудно ощущая искусственность ситуации, понимаем, что чувства благодарности, которые испытывает к нам этот человек, на самом деле вызваны какими-то нашими дополнительными усилиями, а вовсе не самим фактом нашего дарения (жертвы, поступка и т. п.). Возможно, нам пришлось намекнуть ему, что оказанная нами любезность «влетела нам в копеечку»; что мы сделали то, что сделали, потому что рассчитываем на его взаимность; что мы могли и не совершать своего поступка, но совершили, поскольку...

Короче говоря, мы начнем манипулировать им — этим другим человеком, чтобы получить ту «плату», на которую, как нам кажется, мы вполне можем претендовать. Все это типично и естественно. Даже открывая дверь «даме», «джентльмен» делает это не без умысла — он или хочет ей понравиться, или рассчитывает на комплимент, или намекает ей на то, что он «джентльмен», а не бельевой шкаф. Да, эта банальность шита белыми нитками.

И что мы имеем? **Мы оказываемся заложниками постоянной игры, мы торгуемся, мы вы торгуемся, мы, в конечном счете, манипулируем, от чего нам становится и грустно, и одиноко.** Хорошо, если эта наша манипуляция благонаправлена, а если она не так невинна, как ожидание благодарности за любезность? Что, если она была порождена желанием детей выудить денежные средства из своих родителей, желанием родителей достичь послушания со стороны детей, желанием женщины «заарканить» мужчину или желанием мужчины «воспользоваться» женщиной? Что, если цели таковы?

Развязка может быть плачевной, а плата слишком большой: родители разочаруются в своих детях, дети возненавидят своих родителей, мужчина будет думать, что он пользуется женщиной, как «дойная корова», а женщина почувствует себя униженной. Переживая все эти чувства, пострадавшие стороны предъявят стороне, осуществлявшей, эти манипуляции, счет на возмещение убытков, включая гигантский «моральный ущерб». Иными словами достанется всем, из искры возгорится пламя...

Если вы не хотите быть одинокими и несчастными, выявляйте собственные попытки манипулировать другими людьми и пресекайте их в корне. Помните: манипуляцией является всякое ваше действие, которое служит вам средством добиться от других людей того, чего вы хотите от них добиться. К сожалению, большинство наших «манипуляций» трудно отличить от «неманипуляций», но приглядитесь повнимательнее: если вы чего-то ждете от человека, если вы рассчитываете на то, что он будет вести себя определенным образом, значит, вы уже, хоть как-то, но манипулируете им. Однако же, если вы не позволите ему быть самим собой, если вы будете пытаться манипулировать им, то вы никогда не узнаете радости искренних отношений с этим человеком. Поэтому просто перестаньте настаивать на своем, откажитесь от своих притязаний. Вы удивитесь, но именно в тот момент, когда вы сможете сделать это, вы и обретете искомое. Счастье приходит к нам тогда, когда мы перестаем загонять его в силки, подобно дичи.

Начните со снятия претензий

«Как создать полноценные человеческие отношения?» Это вопрос, который мне часто задают как психотерапевту. И я неизменно отвечаю: «Начните со снятия претензий». Этот мой ответ чаще всего повергает вопрошавшего в некоторую растерянность: «Но у меня и нет

никаких к нему (или к ней) претензий!» **Так мы все думаем, мы полагаем, что наше отношение к другим людям проникнуто уважением, что мы не имеем к ним никаких претензий, а только заботимся о их благе.** Но давайте зададимся вопросом, насколько хорошо мы представляем, что будет для этих людей благом. Действительно ли мы знаем, что этому человеку будет хорошо, а что плохо? Что будет воспринято им на ура, а что вызовет в нем раздражение, тревогу, негодование или сожаление?

К сожалению, ответы на эти вопросы не утешительны. Мы знаем только то, что мы думаем, а вовсе не то, что есть на самом деле. Мы думаем, что ему (или ей) будет хорошо, если он (или она) перестанет делать то-то и то-то, а станет делать то-то и то-то. Например, мы можем думать, что Алле Пугачевой лучше не носить короткие юбки. И мы почему-то совершенно не задумываемся над тем, что она выбрала не длинные, а именно короткие юбки. И если это так, то, верно, ей хорошо именно в коротких юбках, а в длинных ей, по всей видимости, напротив, нехорошо (некомфортно, неприятно, неинтересно и т. п.). Мы же говорим: «Нет, примадонна, тебе нехорошо носить короткие юбки, поэтому одевай-ка длинные!» То есть нас ее «хорошо» не интересует, мы для нее свое «хорошо» придумали. Вот это наше «хорошо», которое мы ей предписываем, и есть требование, претензия, неправомерное ожидание. Конечно, нам кажется, что у нас «убедительные доказательства», свидетельствующие о нашей правоте: и возраст у нее не тот, и ноги у нее не такие, чтобы их демонстрировать нужно было. Мы ей, иными словами, «добра желаем», а она, поверьте мне, воспринимает это как наши к ней претензии.

Теперь вспомните всех своих родственников и друзей, сотрудников и начальников... Скажете; что вы не предъявляете им такого рода претензий? Или, может быть, они, в свою очередь, не предъявляют вам таких претензий? Им все в вас нравится?.. И то, что вы носите, и то, как вы носите, и то, что говорите, и то, как вы говорите, и то, что вы думаете, и то, как вы думаете... Конечно, у них есть свое представление о том, что было бы -для нас «хорошо», но нам это их «хорошо» — близко не нужно! «Если хотят — пусть сами это свое „хорошо“ и кушают, а нам не мешают!» — мы рассуждаем именно таким образом. Но лишь до поры до времени, до того времени, пока мы сами, со своей стороны, не придумаем для них свое «хорошо».

Короче говоря, претензий в нас масса, причем самых изысканных и замысловатых. Мы ждем от других людей, что они будут соответствовать нашим ожиданиям, «ведь это так логично, это так естественно»! Но это для нас «логично» и «естественно», а им кажется «логичным» и «естественным» совсем другое.

Проблема состоит в том, что нас лично никто и никогда не уважал. Родители, воспитатели, учителя не уважали ни наших интересов, ни наших «надобностей», они директивно требовали от нас соблюдения определенных требований. В результате мы сами не научились уважать людей, хотя с детства лишены уважения, но настойчиво требуем его от других.

«Ты меня уважаешь?!» — сакраментальный русский вопрос, в котором заключено адресованное нам требование принимать спрашивающего «таким, какой он есть». При этом сам он — этот спрашивающий — совершенно не заботится о том, чтобы, в свою очередь, принять нас «такими, какие мы есть», ведь, может статься, что мы его не «уважаем», а он от нас этого ждет, причем в очень категоричной форме! Дурацкая ситуация, не правда ли?..

Теперь вернемся к вопросу, как создать полноценные человеческие отношения с теми, кто нам близок и дорог. Если вы действительно ставите перед собой такую цель, вы должны прежде всего отказаться от всяких своих претензий (требований и ожиданий), вы должны научиться уважать его «хорошо». **Если нам человек по-настоящему му дорог, то мы просто обязаны относиться к нему с уважением и понимать: если ему что-то «хорошо», то ему это *хорошо*, даже если у нас по этому поводу другое мнение. Но это наше мнение, и мы должны держать его при себе. В противном случае мы можем рассчитывать только на конфликт и противостояние.**

Конечно, если у нас есть какие-то предложения, то мы можем их высказывать, но не следует огорчаться или, тем более, сердиться, если он отклонит наши предложения. В конечном счете это его жизнь, он имеет право. Но и мы имеем право, ведь у нас своя жизнь. В чем

состоит в данном случае наше право? Мы можем перестать взаимодействовать с этим человеком, если мы категорически не приемлем его образ жизни, его поступки или его мировоззрение. Если же мы решаем, что этот человек нам важнее, нежели наши представления о том, каким он на наш взгляд должен быть, нам придется расстаться со своими «проектами» о его переустройстве. И мы должны сделать это честно и искренне, причем в этом случае мы должны быть честными и искренними не с кем-нибудь, не с ним даже, а с самими собой. Если мы не откажемся от своих требований (претензий и ожиданий), а только отставим их, запихнем в дальний угол, то когда-нибудь они все равно вылезут, но тогда это уже будут не просто претензии (требования и ожидания), а чудовищные, гадкие монстры. Женщина будет восклицать: «Я отдала тебе лучшие свои годы!», а мужчина будет кричать ей в ответ: «Да ты мне всю жизнь испортила!» О чем свидетельствуют эти реплики? Они свидетельствуют о том, что эта женщина была все эти свои «лучшие годы» недовольна этим мужчиной. То есть требовала или ждала от него чего-то, чего он ей не давал, а возможно, и не мог дать. Выходит, она не отказывалась от своих требований, но лишь скрывала их, за что, собственно, и поплатилась. Выходит, и он не отказывался от своих требований, рассчитывая на то, что она «все-таки изменится в лучшую сторону». И именно эти требования, ожидания, претензии и стали краеугольным камнем несчастья этой пары, именно они посеяли зерно раздора, именно они подтачивали фундамент их отношений, именно они виновники произошедшего.

Вот почему так важно отказаться от своих претензий в отношении других людей. Причем с этого нужно начать, а сделать это следует не понарошку, а самым честным образом. **Мы, в принципе, можем обмануть кого угодно, но обмануть себя невозможно. Даже если мы сможем уго ворить, заболтать самих себя, где-то и когда-то эта ложь все равно вылезет.** Если мы не уважаем человека, на длительные и близкие отношения с которым мы рассчитываем, нам не стоит надеяться «на русский авось», что, мол, «пронесет», «прорвемся». Мы должны осознать: отказ от претензий, требований и ожиданий — это не какая-то там гуманитарная помощь, это не компромисс и не жертва, мы сами, в первую очередь, в этом заинтересованы, если, конечно, мы действительно ценим этого человека и нуждаемся в нем.

Отказ от претензий — это наше чистосердечное признание: другому человеку лучше знать, что ему «хорошо», а что ему «плохо». И если ему что-то «хорошо», если ему это «что-то» нравится, то мы — ни мыслью, ни словом — не будем ему в этом препятствовать, напротив, мы станем поддерживать его в этом. Кроме того, мы не позволим себе ждать от него, что он будет испытывать к нам те чувства, которые мы хотим, чтобы он к нам испытывал. Мы откажемся от обмена по формуле «баш на баш»: ты — мне, я — тебе (например, я тебя люблю, и ты, будь добр, давай-ка влюбись в меня немедленно). Мы, наконец, не будем требовать сатисфакции за собственные в него вложения, компенсации собственных, потраченных на него усилий. Мы будем честными, мни не ста нем им манипулировать.

К чему приведет наш отказ от требований, претензий и ожиданий? Если это стоящий человек, то он не сможет не оценить нашей искренности, нашего уважения, нашей любви и заботы. Если же он не оценит, значит, тут просто не о чем говорить, следует разворачиваться и идти куда подальше, причем без обид и досады, а с чувством глубокого внутреннего удовлетворения — «Я свободен! Начинаю новую жизнь!»

Зарисовка из психотерапевтической практики:

«Я на этой жилплощади прописан, я право имею!»

Вот уже два года я веду еженедельную рубрику «Психотерапевтический кабинет Андрея Курпатова» в газете «Новости Петербурга». Однажды я разместил там статью, посвященную «требованиям» (желаниям, ожиданиям, претензиям). Редакция газеты, желая, видимо, как-то «разнообразить» мой материал, поручила своим корреспондентам взять у горожан экспресс-интервью по теме этой публикации. Люди разных возрастов и профессий отвечали на простой вопрос: «Предъявляете ли вы требования к другим людям?» И моя статья вышла в оформлении этих ответов... В целом, вышло очень забавно.

Дело в том, что вопрос этот сам по себе нелепый, поскольку ответ может быть только один, причем вне зависимости от образования и рода деятельности: «Да, я предъявляю

требования к другим людям». Возможно, какие-то святые и блаженные люди не предъявляют требования к другим, но встретить лиц подобной духовной ипостаси на улицах нашего города затруднительно.

Но что, вы думаете, ответили горожане на этот вопрос? Вы не поверите: пятеро из шести заявили, что никаких требований к другим людям они не предъявляют. Один респондент все-таки сознался, что, мол, есть такое дело, предъявляет он требования, но считает свои требования обоснованными, а потому все он делает правильно и претензий к нему быть не может.

Да, мы, мягко говоря, очень хорошего о себе мнения. Ведь если верить этим ответам, то получается, что мы просто не сможем услышать в транспорте: «Не толкайтесь! Что вы ко мне прислонились, я вам не стенка! Мужчина, уступите место! Уберите сумку! Дайте пройти!» В магазине не услышим: «Мужчина, вы куда лезете без очереди?!», «Девушка, вы что мне взвешиваете?! Я же сказала по 32 рубля, а не по 37!», «Почему у вас сметана просрочена?!» А в приемной у чиновника, следуя этой логике, вам никогда не скажут: «Вы что, не понимаете, у нас же обеденный перерыв!», «Вы что, не видите, что на дверях написано?! Приемные дни — вторник и четверг!», «Я же вам понятно объяснила, что надо предоставить архивную справку с вашего позапрошлого места работы!» и наконец: «Ходят тут всякие, работать не дают!»

Да и в собственной квартире, конечно, никто нам не скажет: «Я же просила ставить грязную посуду в раковину!», «Сколько можно говорить, чтобы не пускали собаку на диван!», «Кто-нибудь уберет пылесос, или он так и будет посреди комнаты валяться?!», «Можно тут не топтать?!», «Зачем ты это купила, у тебя, что, ума нету?!», «Сделайте телевизор потише, я сейчас с ума сойду!», «Освободи уже телефон, третий час разговариваешь!», «А я что вам нанялась за сигаретами бегать!», ну и т. д. Нет, мы ничего подобного никогда не слышали и услышать не можем, потому что никто из нас никому никаких требований не предъявляет, что такое претензии — слыхом не слыхивали, а ожидать от других, чтобы они соответствовали нашим представлениям, порядкам и правилам, нам и в голову не приходило. Конечно! Никаких сомнений!

Впрочем, особенно меня привлек один ответ. Какая-то милая дама, как было написано, — пенсионерка, сообщила следующее: «Лично я никаких требований ни к кому не предъявляю. Но я многое делаю для своих близких — для детей, для мужа — и рассчитываю, что они не будут меня разочаровывать». По-моему, это просто вершина! Перед нами не просто ожидания, перед нами пассивно-агрессивные ожидания (требования, претензии), которые эта милая женщина не осознает, полагая их вполне «законными». Причем этот ее «личный закон» может быть сформулирован следующим образом: «Вы должны!» или «Вы не должны!» Суть ультимативна, а форма — сдержанно-благодетельная. Что мы можем сказать о том, как будут складываться ее отношения с мужем и детьми? В целом картина представляется достаточно ясной: муж и дети будут чувствовать, что она полагает их себе обязанными, это будет их раздражать, поскольку они, со своей стороны, требуют (ожидают) от нее бескорыстной и чистой любви, а не получая желаемого, станут ее «разочаровывать». Дальше одно будет цепляться за другое, и даже если все это не выльется в драматические разрывы, в душе у всех перечисленных персонажей будут скрестись зловредные кошки. И виной всему — наши требования, ожидания и претензии, которые мы имеем неосторожность предъявлять, демонстрируя тем самым чудеса недалекости, неадекватности в отношении собственной жизни. Я вспоминаю сейчас одну мою пациентку, которая пыталась убедить меня, что она расстроила оба брака своей дочери только ради того, чтобы она — ее дочь — была счастлива.

— Она счастлива? — спросил я у этой своей пациентки.

— Она не понимает! — услышал я в ответ.

— Чего она не понимает? — удивился я.

— Она не понимает, что была бы несчастна с этими мужчинами!

— Я хотел узнать другое, я хотел узнать, чувствует ли ваша дочь себя счастливой? — это действительно единственно верный критерий.

— Она должна быть мне благодарна за то, что я спасла ее от этих уродов! — негодовала моя пациентка.

— Но она счастлива? — спрашивал я снова и снова.

— Да, она счастлива! — ожесточенно сказала мне эта женщина и удалилась из моего кабинета, хлопнув дверью.

Этим же вечером во время моего дежурства по клинике я спустился в холл и застал такую сцену. Молодая женщина, задерганная и измученная, кричала этой моей пациентке в лицо: «Мама, мама! Разве я тебя об этом просила?! Зачем ты ему сказала, что он меня не достоин?! Зачем, мама?! Что я тебе такого сделала, почему ты меня так ненавидишь?!» — в ее голосе звучали боль и отчаяние. «Ты не понимаешь! У тебя с ним ничего не получится! Он тебя погубит! Поверь мне, я-то знаю, я тебя вырастила! И перестань мне перечить! Все, что я делаю, я делаю ради тебя!»

Мне ничего не оставалось, как попросить дочь этой моей пациентки (а это была именно она) пройти со мной «для беседы». И эта 30-летняя женщина рассказала мне адом, как мать выжила ее первого мужа, который казался ей «молодым повесой», поскольку вместо того, чтобы сидеть круглые сутки в институте, он играл по вечерам на гитаре в любительском ансамбле. Та же участь постигла и второго ее мужа, который был бизнесменом, много работал, а потому ее матери показалось, что «на него нельзя положиться, ведь он так мало времени уделяет семье». Теперь, когда у этой женщины — дочери моей пациентки — появился, наконец, после долгой поры одиночества и отчаяния новый мужчина, ее мать — моя пациентка — устроила ему сцену: она обвинила его в том, что он «бабник», что он «только об одном думает», а потому недостоин ее дочери.

Здесь не время и не место обсуждать то, почему моя пациентка с такой ненавистью относилась к мужьям своей дочери.

Причина скрывалась в неустроенности ее личной жизни, ведь с тех пор как ее собственный муж (отец дочери) оставил ее с трехлетним ребенком на руках, она возненавидела мужчин. Здесь важно другое: ее требования, обращенные и к дочери, и к ее избранникам, сделали эту семью по-настоящему несчастной. Причем мать верила, что поступает так ради блага дочери, но это «благо» неизменно оказывалось злом. К сожалению, таковы всякие наши требования — они несут разрушение и несчастье, и никакие человеческие отношения не могут быть построены на таком основании.

Не путайте искренность с жесткостью

Искренность в отношениях — это то, в чем нуждается каждый из нас, это универсальное желание. Но по странному стечению обстоятельств все мы, желая быть искренними и ожидая искренности, так редко достаиваемся этого счастья. Почему? Ответ выглядит, по меньшей мере, странным: мы не знаем, что такое искренность. Наше практически поголовное стремление к искренности описывается следующей незамысловатой формулой: ту искренность, которую я знаю, я не хочу, а хочу той, которую не знаю. **К сожалению, то, что и мы сами, и другие люди часто называем искренностью, на поверку оказывается никакой не искренностью, а банальной жесткостью.**

Представим себе двух людей, которые считают себя близкими друг другу. Конечно, такие отношения предполагают наличие компромиссов, отказ от каких-то своих желаний или пристрастий в пользу другого, наконец, они невозможны, если мы не умерим свои требования (ожидания и претензии). И, как уже было сказано, все это можно сделать искренне, по-настоящему, всем сердцем, хотя это и не просто. А можно и погрешить против истины, можно сделать это отчасти — внешне отказать, а внутри, в глубине своей души, продолжать настаивать на своем, оплакивать собственные нереализованные пристрастия и предъявлять требования. Всякий, кто пошел по второму, поначалу более простому, пути, через какое-то время превратится в измученное и издерганное существо.

Когда возникающая в этом случае боль достигает своего предела, когда терпеть уже нет более никаких сил, наступает момент, который мы и привыкли называть «искренностью», хотя на самом деле, это не более чем приступ отчаяния; не более чем попытка отмщения. «Хочешь начистоту? Я думаю, ты никогда меня не любила. Ты мною просто пользовалась. Нашла себе дурачка, потому что сама ничего из себя не представляешь, и стала меня доить. А я человек, слышишь, ты, я — человек! Мне тоже больно! Ты же мне постоянно врешь, ты меня обманываешь! Ты думаешь, я не вижу, не понимаю, что тебе со мной плохо? Что тебе все не

нравится? А я тебя люблю и поэтому терплю все!» — говорит молодой (или не очень молодой) человек своей девушке (или уже давно не девушке). И спроси его: «Ну, чего ты ей наговорил?» А он ответит: «Чего я „наговорил“... ничего я не „наговорил“. Просто сказал ей все, как есть, начистоту, правду сказал!»

И вот теперь вопрос: он сказал «правду», или он попытался отомстить ей за свои обиды и разочарования тем, что он назвал «правдой». Сказать «правду» — это еще вовсе не значит «быть искренним», такая «правда» — это оружие, это боезаряд, это, если хотите, террористический акт. Если бы с этой «правды» отношения начинались, это было бы другое, но сейчас, после того как боль и ненависть накопились, это уже не правда, а способ побольнее ударить, способ отомстить. И хотя мы рассмотрели «мужской» пример, этим средством отмщения пользуются представители обоих полов и всех возрастов. Помните песню: «Все ждала и верила, сердцу вопреки. Мы с тобой два берега у одной реки»? Так вот, искренность — это не признание того, что мы «два берега у одной реки», а отсутствие этой реки, этого водораздела.

Если мы хотим быть искренними, то мы прежде всего должны быть искренними с самим собой. Если человек, с которым мы устанавливаем близкие отношения, нам по-настоящему дорог, то мы с легкостью откажемся от своих претензий (ожиданий и требований), причем сделаем это искренне и от всего сердца, всем сердцем. Если же наши «принципы» и «взгляды», наше представление о жизни нам дороже, то незачем и мучиться, но выдавать желаемое за действительное — это пагубная стратегия.

Формирование искренних и по-настоящему близких отношений с другим человеком — это большой труд. Но это отнюдь не труд по «налаживанию компромиссов», **это труд по определению приоритетов: что важнее — он или я с моими желаниями, взглядами и претензиями?** Если мы будем честными с самими собой, то в нас не будет этого ужасного внутреннего напряжения, которое так часто разрушает отношения. Если же мы начнем юлить и передергивать, то в конечном итоге нам это дорого обойдется. Мы должны понимать, что все, что мы делаем в наших отношениях с другими людьми, мы делаем для себя, это нам нужно. А потому не следует вешать всех дохлых кошек на кого ни попадя, а тем более на тех, кто нам дорог.

Все мы боимся предательства, каждый из нас знает, что хуже этого в отношениях между близкими людьми ничего нет. Но что такое «предательство», если не половинчатое отношение, когда я вслух говорю «Да!», а про себя добавляю: «...но при условии...». Быть может, мне страшно признаться? Быть может, я не готов всецело довериться? Быть может, я не так сильно люблю этого человека, если выставляю условия? Но зачем тогда рассчитывать на искренность? Какое, в таком случае, я имею право ждать от него, что он будет со мной честен и не припасет что-нибудь за пазухой на черный день?

Нет, искренность — это не то, что следует искать, искренность — это состояние, в котором я должен пребывать сам, если действительно хочу таких отношений. В противном случае моя искренность окажется не искренностью, а жестокостью, которой я расплачиваюсь за нанесенные мне травмы, по моей же, впрочем, вине.

Искренность в отношениях — это, когда каждый из двух людей, состоящих в этих отношениях, искренен с самим собой. Если каждый из этих двоих находит в себе мужество не врать самому себе, то и в отношениях между этими людьми не будет лжи. Искренность — это полнота моего отношения к другому человеку, если я искренен, во мне нет и не может быть «второго дна». А до тех пор, пока это «второе дно» существует, близость между двумя невозможна. Так что же такое труд по созданию искренних отношений, как не моя внутренняя работа? Да, это именно внутренняя работа, работа по отказу от собственных требований и по определению приоритетов. Я должен осознать главное: то, что я делаю в отношениях с другим человеком, это вовсе не подачка ему, не любезность с моей стороны, это моя работа для моего же блага. В конечном счете его благо — это мое благо, а мое благо нужно мне.

Не жалейте собственного труда

Если мы собрались налаживать свою личную жизнь, то нам следует засучить рукава. К

работе, конечно, нужно относиться как к флирту — легко и непринужденно, она должна занимать вас, и если вы будете ею увлечены, то удача вам фактически гарантирована. Но подобное отношение к личной жизни чревато самыми серьезными издержками!

В детстве нам рассказывали о том, что такое семья, на примере сказок. И в этих сказках все неизменно заканчивалось положительно: «И я на той свадьбе был, мед-пиво пил, по усам текло, а в рот не попало». Намек, выданный нам в этих словах, мы, по своей детской наивности, не заметили, а потому «добрым молодцам урок» не удался. Почему рассказчику этих милых сказок в рот ничего не попало? Потому что все не так просто...

Когда вы приноравливаетесь к своей работе, вы находитесь в активной, наступательной позиции, вы похожи на главнокомандующего армии, которому нужно просто правильно определить положение противника, особенности его действий и таким образом сориентировать свои силы и средства, чтобы победить его в пару-тройку ходов. Когда же вы отстраиваете свои личные отношения, то о воинственности не может быть и речи, это не боевые действия, это строительство. А строительство сопряжено с постоянными тратами, вам будет комфортно в вашем доме только после того, как вы его построите, обустроите и еще потом обживете. Но в личных отношениях мы почему-то ведем себя так, словно бы этот дом уже создан, а теперь осталось только одно — живи и радуйся". Ничего подобного! Если начать это дело таким образом, то все неизменно обернется боевыми действиями.

Два человека — это две вселенные. И чтоб ы совместить их, не устроив тем самым «боль шого взрыва», нужно предусмотреть массу ню ансов, делать это постепенно и не гнаться за результатом. Если вы все сделаете правильно и не будете спешить, то результат догонит вас сам. Перестройка, а здесь речь идет именно о перестройке, никогда не может быть скорой.

Мы должны помнить, что другой человек прожил другую жизнь, соответственно, у него другой жизненный опыт. Его воспитывали другие люди, у него были другие учителя и друзья, он читал другие книги, слушал другую музыку, смотрел другие телепередачи и т. д., и т. п. Даже если вам кажется, что человек очень на вас похож, не впадайте в эйфорию, подобное соответствие никогда не бывает полным, а потому вы с легкостью можете напортачить.

Что для вас кажется важным и ценным, для него может быть вещью незначительной; то, по отношению к чему он испытывает священный трепет, вас, возможно, вовсе не взволнует. Если же вы почувствуете, что он не заостряет свое внимание на тех вопросах, которые для вас значимы, или если он почувствует, что вы невнимательны в тех ситуациях, в которые он сильно эмоционально вовлечен, то вероятность конфликта оказывается очень большой. При этом сама проблема, может статься, не стоит и выеденного яйца, а вот возникший конфликт будет стоить вам очень дорого.

Кроме того, мы отличаемся не только интересами, но еще и психологическими параметрами. Кто-то из нас тугодум, а кто-то принимает решения почти мгновенно, из-за этой разницы может возникнуть раздражение.

Кто-то в большинстве ситуаций склонен идти в атаку, а другой, напротив, всегда ищет обходные пути и предпринимает «щадающие» меры. В случае таких различий вероятны обиды и отсутствие взаимопонимания. Наконец, проблемной оказывается ситуация, когда и тот и другой по самой своей психологической конституции стремятся к лидерству, всегда хочет быть первым. Впрочем, не меньше проблем возникает и в том случае, когда оба, напротив, ждут «отмашки», рассчитывая, что решение примет другой.

В целом, все эти вопросы решаемы и не составляют существенной проблемы. Проблема возникает, когда мы рассчитываем на то, чего нет и никогда не будет или что перестройка на новый лад случится быстрее, чем она случится. Возможно, значимый для вас человек не способен отказаться от своих по-настоящему невинных пристрастий, например любит ту музыку, которую он любит, а ту, что любите вы, переносит с трудом. Ну, что поделать?.. И разве это серьезная проблема?.. Или он готов пересмотреть свои взгляды по какому-то вопросу, например готов признать за вами право иметь своих, личных друзей, но не может сделать это сразу. Конечно, в этом случае нет смысла заявлять ему в ультимативной форме: «Принимай меня таким, какой я есть, или катись колбаской по Малой Спасской!» Вы вполне можете решить "эту проблему постепенно — сначала познакомив его со своими

друзьями, потом показав ему то, что они для вас важны, хотя он и думает иначе, и лишь затем предлагать ему какой-то удобоваримый для вас обоих «компромиссный вариант».

Как ни печально это слышать, но мы должны заслужить любовь. Если мы хотим, чтобы нас любили, мы должны доказать, что достойны этого, доказать свою ценность, свою необходимость, свою незаменимость. Никто не обязан нам верить, и мы сами поверим кому-то, лишь убедившись в том, что этому человеку можно доверять. Конечно, это труд, причем большой и серьезный, ведь все мы разные, а поверят нам только в том случае, если мы выкажем свою готовность отказаться от чего-то личного ради этих отношений. Мы должны быть терпеливы, доброжелательны и последовательны, причем эти качества должны быть качествами сильного человека, готового работать, принимать решения и нести за них ответственность.

На самом деле труд здесь нужен не какой-то чрезвычайный, а очень незамысловатый: нужно проявлять терпение, доброжелательность и последовательность. Самое страшное, конечно, это непоследовательность, когда сегодня вы говорите: «Да, ладно. Хорошо, пусть будет так», завтра начинаете раздражаться и заявляете: «Сколько можно! Я больше не в силах этого терпеть!», а еще через день снова меняете свою установку. В этом случае человеку, который живет рядом с вами, с которым вы выстраиваете отношения, очень трудно определиться, он не может подстроиться под вас, даже если очень этого хочет. Да и вам в такой ситуации тоже нелегко, поэтому будьте последовательными и не спешите.

Не нужно поступать, подобно нетерпеливому огороднику, который, едва посадив картошку, спешит выкапывать клубни, а потом сетует, что «урожай», мол, оказался меньше, чем посев. Чтобы получить урожай, недостаточно ограничиться одним посевом, нужно еще удобрять почву, поливать всходы, окучивать вокруг них землю, удалять сорняки, а потом ждать. И только после нескольких месяцев вы можете приступить к сбору своего урожая. Но и здесь придется соблюсти массу «формальностей», ведь собранные плоды еще должны быть приготовлены, часть из них должна быть запасена на более поздний период, а еще часть необходимо отложить для будущей посадки.

Впрочем, труд понадобится и еще для одного важного дела. В отношениях с близким человеком у всякого, время от времени, возникает желание занять позицию более слабого, что называется — «дать ему порулить». Трудно всегда быть «на высоте», «впереди планеты всей», «опорой и надежей», иногда хочется и поменяться ролями. В целом, если вы уже отстроили по-настоящему крепкие и надежные отношения, вы можете позволить себе временно расслабиться. Но если вы еще пребываете в процессе строительства и, «отпуская руль», видите, что поддержка пока слабовата, об этом не стоит и думать, мы пока строим, строим, строим. **Помните, мы нужны другим сильны ми, а слабые могут по надобиться только тем, кто желает за их счет самоутвердиться.** Если вас устраивает союз с подобным человеком, то, пожалуйста, будьте слабыми, только потом не следует жаловаться на такого избранника, ведь вы сами его выбрали, не нужно будет и сетовать на судьбу, ведь вы выбрали самый простой вариант, а она дала вам то, что ближе лежало.

Некоторые же из нас, к сожалению, злоупотребляют этой возможностью получить короткую передышку, перепоручив ответственность за наше общее благополучие своему «напарнику». Те, кто слишком затягивает эту практику, кто стремится как можно дольше жить за чужой счет, потом уже не могут найти в себе силы вернуться на прежние позиции. От таких людей часто слышишь: «Я никому не нужен (или не нужна). Я ей (ему) не интересен. Всем на меня наплевать». Тут резонно возникают вопросы: «А как ты можешь быть нужен? А что ты сделал для того, чтобы быть интересным? И что ты такого сделал, что на тебя все „плюют“?» Отвечая себе на эти вопросы, всегда можно изменить сложившееся положение дел, если ты, конечно, действительно хочешь его изменить.

Если же ты надеешься, что будешь «нужен» просто так, просто потому, что ты есть, то, верно, ты недостаточно хорошо представляешь себе, как устроен мир. Если ты не предпринимаешь усилий, чтобы быть интересным, верно, ты не слишком заботаешься о благе других. Если же на тебя, как ты выражаешься, «плюют», значит, ты делаешь что-то, чего нельзя делать ни в коем случае. Что ж, задумайся над этим и изменись. **Под лежащий камень вода не течет, а создание по-настоящему ценных отношений с другими людьми — это большой**

труд, который, конечно, стоит того, чтобы потратить на него силы. Но осуществлять эту трату следует так, словно бы ты делаешь ее безвозмездно, в противном случае у тебя ничего не получится.

Мы нужны другим сильными. Наше массовое сознание может быть сколь угодно альтруистично, но в реальной жизни нами интересуются только в том случае, если мы будем излучать оптимизм и внутреннюю силу. И поэтому без толку сетовать, что мы, мол, никому не нужны. Если мы сетуем — то мы действительно никому не нужны. Вот почему нельзя проникаться жалостью к себе и пестовать собственное страдание, вот почему мы должны гордиться тем, что мы сильные. Если же нам пока в этой части гордиться нечем, то это недостающее нам качество необходимо в себе воспитывать. Если мы хотим, чтобы нас любили, мы не имеем права на слабость, мы должны быть сильными, ведь любят тех, на кого можно положиться, а не тех, кто сам пытается взвалиться кому-то на плечи. Кто не готов на такой труд, на такое, в прямом смысле этого слова, служение, тому незачем претендовать на то, чего он не достоин.

Зарисовка из психотерапевтической практики: «Мы похожи, и все наладится!»

Мною подмечен один парадокс, и я думаю, если вы приглядитесь, то вполне сможете со мной согласиться: зачастую отношения между людьми, которые с самого начала своего взаимодействия считают себя очень «близкими по духу» и «похожими», редко бывают столь же надежными, серьезными и длительными, как отношения между людьми, которые, в целом, мало похожи друг на друга.

У этого феномена есть, как минимум, два объяснения. Во-первых, если непохожие люди все-таки сошлись, то это о чем-то да говорит и чего-то да стоит. Во-вторых, когда непохожие друг на друга люди начинают выстраивать совместные отношения, они понимают, что им предстоит многое сделать, чтобы быть вместе; когда же у двух людей есть иллюзия, что они «два сапога пара», то готовность к труду и жертвам у них значительно меньше, а строительство отношений в этом случае срывается по причине какой-то сущей, на первый взгляд, мелочи.

На самом деле всякая «схожесть» и «похожесть» — критерий абстрактный и к делу неприменимый. Если два человека, например, любят какое-то одно занятие, это не значит, что они любят в нем одно и то же, что оно значит для них одно и то же, что они готовы к нему в одно и то же время, в одних и тех же обстоятельствах. Люди, занимающиеся одной профессией, далеко не всегда одинаковы в отношении и в восприятии этой профессии. Но даже если они и могут быть названы единомышленниками в данном вопросе, это еще вовсе не означает, что их взгляды по другим жизненным позициям так же счастливо совпадают.

Наконец, двое людей, например, «любящих порядок», могут совершенно по-разному понимать сам этот феномен — «порядок». Для одного «порядок» — это, когда известно, что и где лежит, а для другого «порядок» — это, когда все вещи лежат аккуратно. Согласитесь, подобные понимания «порядка» меняют суть этого явления до неузнаваемости. И вот оба договариваются навести «порядок», а в результате остались недовольны друг другом, поскольку другой, по мнению каждого, навел не «порядок», а «беспорядок».

Учитывая все это, вряд ли имеет смысл вообще ориентироваться на критерий «схожесть». Хотя мы и стремимся к подобному, но притягиваются друг к другу именно противоположности. Конечно, это правило не следует понимать слишком прямо, ведь понятно, что муж — заядлый охотник, вряд ли сделает хорошую пару с женой, которая состоит в «Грин-писе». Однако не нужно думать, что два заядлых охотника или два гринписовца — это заведомо хорошая пара.

Важно, чтобы у двух людей, составляющих долгосрочный союз, не перекрывались сферы интересов, и это единственное важное ограничение. А в остальном нужно придерживаться простого правила: если вы хотите, чтобы ваши отношения с другим человеком были идеальными, ваша заинтересованность друг другом должна быть больше, нежели чем-либо еще. В этом случае всякие различия отойдут на второй план, и каждый из участников этого союза достаточно быстро адаптируется к этой «необычности» партнера.

Я вспоминаю одну семейную пару, где оба участника «проекта» демонстрировали исключительную схожесть друг с другом, но долгое время (почти 10 лет) никак не могли найти общего языка. Маленькая заковыка, которую поначалу никто и не заметил, закралась в их

отношения и разрушила почти до основания. Кирилл и Анастасия по образованию были филологами, причем в этой части понимали друг друга с полуслова, имели общие взгляды, восхищались профессиональными способностями и успехами друг друга. Они вообще были очень похожи, у них, казалось, была «одна порода», одинаковая сила и острота ума, они умели одинаково сильно переживать и обладали равной отходчивостью, равной способностью к примирению.

Но имелась все-таки одна деталь. Кирилл был не способен доставить кому-то неудобство, поэтому «прямые пути» были ему неведомы, он всегда пытался найти какой-то способ оставить всех участников того или иного взаимодействия хотя бы отчасти удовлетворенными произошедшим. Анастасия, напротив, не слишком трепетала за чье-то там благополучие: хотят — сделают, не хотят — скатертью дорожка, будут обижаться — пусть обижаются, недовольны — пусть решают сами. Если бы эта специфика каждого из них использовалась ими двумя в общих интересах, то Кириллу с Анастасией можно было бы только позавидовать. Но, к сожалению, эти особенности их характера не были использованы ими в качестве средства организации их совместной жизни, а стали камнем преткновения между ними.

Что я имею в виду? Представим себе, что Кирилл и Анастасия должны были бы решать некий вопрос в отношениях со своими коллегами, «друзьями семьи», родственниками и т. п. Используя категоричность Анастасии и дипломатичность Кирилла, они вполне могли бы выступить в роли «доброего» и «злого» следователя: образно выражаясь, Анастасия могла бы пробивать брешь, а Кирилл улаживал бы проблемы с отлетающими щепками. Но подобного тандема не получилось, потому что Анастасия воспринимала природную дипломатичность Кирилла как «слабость характера», временами ей казалось, что он ее не поддерживает и даже предает. И ведь ничего этого на деле не было, просто Кирилл пытался сгладить конфликт, найти приемлемое решение. В конечном счете, все, что он делал, это помогал своей супруге. Анастасия, в силу своего взрывного характера, могла сильно разругаться с друзьями и родственниками, войти в конфликтные отношения с сотрудниками по работе и т. д., и т. п. Кирилл поддерживал ее, но не доводил дело до крайности, до войны, он неизменно предлагал «мировую», которая, безусловно, была бы полезна для всех сторон. Но Анастасия видела в этом совсем другое. Почему так случилось? Очень просто: Анастасия полагала, что они очень похожи, она знала, что они придерживаются одних взглядов, что у них одинаковое понимание ситуации. Однако поведение Кирилла было ей непонятным, он не рубил шашкой с плеча и не бился до последней капли крови, как это делала бы Анастасия. Он искал компромисс там, где она не видела даже места для компромисса, а следовательно, по ее логике, предавал.

При этом Кирилл этими своими действиями пытался ее защитить, так что оценка Анастасии ситуации была в корне неверной. Она думала: «Он такой же, как я, почему он так себя ведет, почему он меня не поддерживает?!» А ей следовало думать совсем иначе: «Он поддерживает меня, он пытается уберечь меня, он улаживает те ситуации, которые я не могу уладить. Он думает обо мне и бережет меня». В этом случае она бы могла ощущать себя защищенной в любой ситуации, меньше тревожилась бы и меньше создавала нежелательных прецедентов.

Конечно, чтобы понять это, чтобы привыкнуть к этому, чтобы правильно оценить всю эту ситуацию в комплексе, от Анастасии потребовались усилия. Но, право, они оказались отнюдь не существенными, а вот траты, которые в течение десяти лет их совместной жизни происходили, напротив, были гигантскими. Если бы Кирилл и Анастасия с самого начала не пребывали в эйфории относительно собственной «схожести», если бы они пытались понять не то, в чем они похожи, а то, чем они отличаются, то дальше им оставалось бы только лишь приноровиться использовать особенности друг друга на общее благо.

В их отношениях было главное — они оба ощущали друг друга самым важным в своей жизни, они оба дорожили взаимными отношениями. Но раз так, то тем более они должны были относиться к созданию этих отношений с особенной чуткостью и вниманием, а не пускать дело на самотек, думая: «Мы похожи, и все наладится!» Все наладится, если мы приложим к этому и силы, и средства (включая, например, психотерапевта), а само собой только у природы все получается, впрочем, и тут без жертв не обходится.

Помните: вложения сами по себе выгодны

Знаете, как звучит самая ужасная фраза, которую только можно услышать от человека, помогая ему разобраться в перипетиях его «личных отношений»? Вы, я уверен, все ее слышали, а быть может, произносили и сами: «А почему именно я должен? Почему не он (она)?» Ничего более бессмысленного произнести в этом случае невозможно. Ведь всегда встает вопрос: а кому это надо? Если тебе не надо, так не нужно и впадать в аффект. А если тебе это надо, то к чему, в таком случае, этот вопрос? Если мы нуждаемся в настоящих, подлинных, искренних отношениях с другим человеком, мы, следуя своему желанию, осуществляем то, что от нас зависит, для того чтобы эти отношения стали возможными. Наше желание и, соответственно, наши действия. Но нет, хочется, чтобы на какие-то странные «попятные» пошел он (или она), но эти претензии (требования, ожидания) нас и погубят.

Впрочем, не будем об ошибках, давайте-ка лучше рассмотрим положительные стороны этого вопроса.

Итак, почему делать первый шаг навстречу, избавляться от собственных требований и думать о другом во сто крат важнее, чем вынуждать другого поступать подобным образом. Первый ответ, который приходит в голову, достаточно прост: радей за дело, и тогда дело порадует за тебя. Но, быть может, отдаленная перспектива не способна слишком нас вдохновить?.. Тогда посмотрим ближе. И что же мы обнаружим? **Оказывается, что вкладывать свои силы и душу в другого чело века само по себе значительно более выгодное мероприятие, нежели ждать сторонних вложений или же просто пользоваться ими.**

Если мы делаем первый шаг на пути примирения, если мы, вместо того чтобы самоустраняться, напротив, всегда готовы к последовательному и конструктивному решению возникающих трудностей, то, во-первых, мы выигрываем время, лишая себя необходимости ждать и мучиться, во-вторых, предложенное нами решение будет нашим решением, а потому у нас больше возможностей влиять на ситуацию, и, в-третьих, давая -в долг, мы перестаем быть обязанными, хотя и накладываем на того, кто принимает данное подношение, некоторую ответственность. Глупо вести себя так, словно бы нам наплевать на собственную жизнь, ведь" в этом случае мы ничего не сделаем для своей жизни, и потом незачем будет винить в этом кого-либо еще. Далее, если мы избавляемся от собственных требований (претензий и ожиданий), мы перестаем отравлять свою жизнь собственным раздражением. Какой прок в требованиях (претензиях и ожиданиях), которые все равно не будут удовлетворены? Никакого проку! Но сколько тягостных минут, часов, дней, недель и месяцев мы доставим самим себе, находясь в этой претензии! Мы не только не заслужим к себе уважения, проявляя претенциозность и гневливость, но и взрастим себе врага в том человеческом существе, вместе с которым мы надеялись создать свое личное счастье. Помните: если вы хотите, чтобы вам доверяли, вы должны доказать, что вам можно доверять, если вы хотите, чтобы вас любили, вы должны доказать, что вас есть за что любить. Но ни доверия, ни любви нельзя заслужить раздражением, тем более раздражаясь на человека за то, что он не соответствует нашим претензиям, которые ему, конечно, кажутся просто нашими «капризами». Каждый из нас стал бы думать подобным образом, поэтому подобная его оценка нашего раздражения вполне оправданна.

Наконец, нам необычайно важно думать о другом человеке, заботиться о нем, беспокоиться за него. Обычно мы думаем, что верно обратное, что счастье — это, когда о тебе думают, заботятся, беспокоятся. И это, надо признать, величайшее заблуждение! Если реализуется не первый, а второй вариант, то нам самим постоянно приходится думать о себе, о том, что у нас плохо, где нам нужна еще помощь, где нас поджидает опасность, в чем состоят наши затруднения. Иными словами, мы вынуждены постоянно фиксироваться на всех своих несчастьях. Будете ли вы счастливы, думая без конца о том, как вы несчастны? Вряд ли.

Но если вы забываете о том, что у вас есть проблемы и сложности, что вам не все удастся и судьба не всегда благосклонна, разве вам не становится от этого легче? Наши проблемы станут меньше, если мы перестанем о них думать, если мы забудем о них в своем беспокойстве о тех, кто нам по-настоящему дорог. Нет, право, когда о тебе заботятся — это настоящая катастрофа, но, когда ты начинаешь печься о другом, словно бы о себе, тебе становится легче.

А помогая другому, ты делаешь его своим другом, ты строишь отношения, которые поддержат тебя в трудную минуту, ты, наконец, доказываешь ему, что ты тот, без кого он не может обойтись, и тогда верность его не будет наигранной, а ста нет подлинной. Так что, если ты ищешь верного друга, то лучшего способа не найти.

В анналы психотерапии уже давно вошла такая история. Одному человеку довелось побывать и в аду, и в раю. Когда он вернулся оттуда, его спросили:

— Каким ты увидел ад?

— О, ад был ужасен! — воскликнул этот человек. — Все, кто находился в нем, сидели за огромным столом напротив друг друга. Этот стол ломился от яств, но никто из сидящих за этим столом не мог утолить свой растущий из столетия в столетие голод. Ведь руки этих людей не сгибаются в локтях, а потому они не способны себя накормить. Глаз видит, да зуб неймет.

— Да, это чудовищно! — воскликнули слушавшие этого человека. — А что ты увидел в раю?

— В раю?.. — удивился рассказчик. — Да ту же самую картину: тот же стол с яствами, так же сидят люди...

— Быть может, люди, находящиеся в раю, не испытывают голод? — предположили вопрошавшие.

— Нет, они испытывают голод, как и все нормальные люди, — ответил рассказчик.

— Быть может, у этих людей руки сгибались в локтях? — догадались вопрошавшие.

— Нет, руки у этих людей тоже не сгибались, — разочаровал вопрошавших рассказчик.

— Но в чем тогда разница? — недоумевали спрашивающие.

— Разница в том, что в раю они кормили друг друга, — улыбнулся рассказчик.

Беспокоиться о другом человеке — это не напасть и не наказание. Заботиться о другом — значит избавить себя от мучительного, разъедающего душу раздражения, это значит забыть о своих проблемах и таким образом расстаться с ними. Думая о другом, но не о себе, вы доказываете ему, что он для вас важнее всего на свете, важнее вас самих. И подобный дар не может остаться вознагражденным. В награду же вы получите искренность, любовь и преданность любимого вами человека. Можно ли мечтать о большем счастье?

Легче признать ошибку, нежели за нее расплачиваться

Это может показаться странным и неоправданным, но мы должны доказывать свое чувство, свое расположение, свою честность и свою верность. Конечно, нам хочется, чтобы нам верили и так, просто потому что мы сами в это верим. Но примерьте это правило к себе, подумайте, готовы ли вы сами доверять человеку, просто потому что он требует от нас этого доверия? Вряд ли.

Каждый из нас прожил непростую жизнь, каждого из нас когда-то обманывали, подводили, предавали. Причем часто это делали самые близкие люди. Вероятно, они имели на это какие-то основания, быть может, они считали правильным то, что они делали, но ведь нам от этого не легче. И эти раны, нанесенные нам исподтишка, когда мы совсем этого не ожидали, дают о себе знать. Мы помним о том, что такая — неприятная для нас — возможность всегда существует. Вот почему мы осторожничаем и не доверяем сразу.

Нам надо убедиться в том, что человеку можно верить, мы должны удостовериться, что за его словами стоит искренняя и полная готовность следовать сказанному. Чувства — вещь переменчивая, сегодня мы купаемся в чьей-то любви, а завтра нас словно бы и не узнают.

Поэтому клятвы, данные чувством, для человека, прожившего хотя бы и двадцать лет, стоят не слишком дорого. Им хочется верить, но хотеть верить и верить — это отнюдь не одно и то же. Вот почему мы верим делам и поступкам, верим человеку, если знаем, что он не оставил нас «в бедности и болезнях», а не только был с нами «в богатстве и здравии». Неслучайно же клятва семейного союза включает в себя и то и другое.

Если мы верим себе и своим обещаниям, нам кажется, что и другой должен им верить. Это досадная ошибка, ведь он не знает того, что мы чувствуем, он знает только то, что мы смогли до него донести. Но если кто-то сомневается в искренности наших чувств, это

нас сильно ранит, мы готовы обидеться и обидеть. И то и другое будет ошибкой. Вообще говоря, в отношениях с близким человеком любые эмоции, кроме радости и заинтересованности, никуда не годятся и заведомо могут быть признаны ошибочными. Ему можно, конечно, сообщить, что что-то вас расстраивает или что-то вам неприятно, что-то вас обижает, но это должно быть *сообщением*, а не эмоциональным всплеском.

Если вы позволите себе раздражаться, то он автоматически будет противостоять вашему раздражению, а потому вы ни о чем не сможете договориться. Когда же вы «докладываете» ему, что вам было бы удобнее и лучше, если бы он поступал так-то и так-то, он, вполне вероятно, прислушается к вашему пожеланию. Если же всем своим видом вы покажете ему, что недовольны его действиями, то он примет это на свой счет, решит, что вы недовольны им, а не каким-то его поступком. Любой из нас не хочет, чтобы им были недовольны, и будет против этого категорически возражать. Поэтому конфликт практически неизбежен. С другой стороны, каждый из нас готов пойти на уступки, если только об этом хорошо и правильно попросят.

Итак, мы подошли к тому, что следует считать ошибкой. **Ошибка — это наши негативные эмоции, которые выплескиваются на близкого человека.** Я готов признать эту ошибку чудовишной, поскольку ничто так не портит отношения (и в тактическом, и в стратегическом аспекте), как наши негативные эмоции. Но, что поделать, все мы живые люди и вполне можем допустить подобную ошибку. Правда, мы будем считать свои чувства абсолютно оправданными, а потому не воспримем эту ошибку как ошибку. И ответ на наши негативные эмоции, как уже говорилось, неизбежно будет отрицательным. Даже если внешне наш близкий человек этого не покажет, в душе у него будет, мягко говоря, дискомфортно. Мы, скорее всего, этот дискомфорт почувствуем (или узнаем о нем, когда не получим желаемого, которое, разумеется, в такой ситуации не предвидится), и вряд ли ему обрадуемся, так что наши, негативные эмоции будут увеличиваться.

Так, шаг за шагом, наша изначальная, возможно, маленькая ошибка достаточно быстро превратится в настоящую проблему, конфликт и разрыв с последующими неутешительными по качеству и результатам примирениями. Мы, вообще говоря, очень любим сначала наделать делов, а потом их расхлебывать. И ведь хорошо, если мы хоть в какой-то момент опомнимся. Чаще всего никто признавать себя виноватым в сложившейся ситуации не хочет, а потому если кто-то и опомнится, то со словами: «Да, я, конечно, был не прав (не права). Но посуди сама (сам), ты же не лучше себя проявила (проявил)!» То есть мы готовы признавать свою вину только в том случае, если часть вины, и желательно большую, на себя возьмет наша «вторая половина». Всякие торги на фоне эмоциональной бури, конечно, бессмысленны, а потому кризис в очередной раз заходит на новый виток.

Итак, что же делать? Прежде всего необходимо уяснить для себя простое правило: значительно легче, совершив ошибку, не пускаться во все тяжкие по самооправданию и поиску виноватых, а чистосердечно и полно признать эту ошибку. Если вы проявили какие-то негативные чувства по отношению к близкому вам человеку, или сказали что-то, чего не следовало говорить, или допустили что-то, что не соответствует действительности, нужно признать ошибочность своих действий, нужно просто сказать: «Да, был не прав. Виноват. Казните». **Когда вы признаете свою ошибку, вы даёте человеку, в отношении которого эта ошибка была совершена, возможность вас помиловать.** Если же вы настаиваете на собственной невинности, то помилования ожидать не придется. Кроме того, вы выступаете с хорошим почином: не взваливать на других то, что следует взвалить на себя. В конечном счете, вы всегда выигрываете, даже, как это ни парадоксально, совершив ошибку.

Помните: в отношениях с близкими людьми не страшна ошибка, страшно, если мы боимся или не желаем ее признать. Но признание ошибки есть первый, а зачастую и единственно необходимый шаг к ее исправлению. Признавая свою ошибку, вы даете возможность вас простить, и если это близкий вам человек, то он простит обязательно и, даже более того, примет за поощрения. Так что не лишайте себя удовольствия признать собственную ошибку; ведь даже если нас не станут поощрять, всегда лучше поругать себя самому, нежели это. сделает кто-то другой, тем более близкий нам человек. С другой стороны, непризнание нами нашей ошибки неизбежно повлечет за собой новые ошибки, вызовет конфликт, и дальнейшие примирения уже навсегда будут омрачены

случившимся. К сожалению, плохое мы, по ряду причин, помним лучше, чем хорошее.

Зарисовка из психотерапевтической практики: «Я ничего для тебя не значу!»

Поскольку вопрос ошибки, точнее, вопрос готовности признать свою ошибку, является, на мой взгляд, одним из самых важных в свете рассматриваемой нами темы, я бы хотел проиллюстрировать его хотя бы одним случаем из моей психотерапевтической практики. Это история о любви... Молодой человек 27 лет, звали его Антон, полюбил девушку Марину

23 лет. Антон получил высшее экономическое образование сначала у нас в России, потом дополнительно учился в Европе. Карьера его складывалась блестяще, он начал менеджером в российском представительстве одной из крупнейших западных компаний, потом, в силу своих высоких профессиональных способностей, он был переведен на работу в Австрию. Марина жила и воспитывалась в Санкт-Петербурге, поступила в университет на юридический факультет, но уже с 18 лет профессионально работала моделью.

Роман их протекал бурно и практически весь — от начала и до конца — прошел, так случилось, на моих глазах. Антон в Марине души не чаял, Марина, казалось, отвечала ему взаимностью, и достаточно быстро (в течение года) эти отношения увенчались законным браком. Марина, впрочем, вела себя достаточно странно. Еще до вступления в брак она говорила, что не вполне уверена в правильности своего поступка, что Антона она, конечно, любит, но... В ней сидел комплекс неполноценности, причем виртуозно закрученный, с отчаянным стремлением доказать свою состоятельность. Отец Марины был крупным чиновником, а мать занималась ее воспитанием. Родители ее баловали, слишком пеклись о ней.

В результате получалась такая вещь: Марина требовала к себе уважения и рассчитывала на восхищение со стороны окружающих, но при этом она была совершенно несамостоятельным человеком. Тепличные условия, в которых она воспитывалась, превратили ее в статный и гордый цветок, абсолютно, впрочем, неприспособленный к жизни. Совместить чувство собственной исключительности и неспособность быть самостоятельным человеком достаточно трудно. Здесь нужно выбирать одно из двух: или отказываться от собственной исключительности и снимать всяческие претензии к тем, кто берет на себя труд о тебе заботиться; или же пуститься в свободное плавание и, терпя лишения, встать на свои собственные ноги. К сожалению, Марина не сделала ни того ни другого, а попыталась совместить несовместимое за счет Антона.

Удивительным в этой ситуации было то, что Антон вполне был со всем этим согласен — он считал ее потрясающей женщиной и был готов обеспечить ей абсолютно комфортные условия жизни. Но даже в этих условиях Марина умудрилась перегнуть палку. Движимая своим комплексом неполноценности, она постоянно требовала от него полного подчинения, она ревновала его к работе, к родителям, к друзьям. Они уже жили в Австрии, когда Марина перешла в состояние хронической, бессмысленной и беспощадной конфронтации. К этому времени она получила травму и была временно нетрудоспособной в своей профессии модели. И во всем ей виделась вина мужа, который ходил за ней как за малым ребенком, нанимал врачей, устраивал консультации и лечение. Она же все это время закатывала ему скандалы, суть которых сводилась к следующему: «Мать для тебя дороже, чем я! Она меня не любит, а ты ее поддерживаешь! Тебе важнее всего работа, а на меня тебе наплевать! Я все для тебя делаю, а ты не понимаешь, как мне плохо быть здесь одной, пока ты на работе. Я ничего для тебя не значу!»

Антону действительно приходилось много работать, но его работа была на пользу семье: компания предоставила им отдельный дом, зарплаты Антона хватало на более чем безбедное существование. Все, что делал Антон, он, по большому счету, делал ради Марины, привыкшей, что называется, «ни в чем себе не отказывать». Мать Антона, конечно, не была в восторге от такой невестки, но не вмешивалась в жизнь молодой семьи, тем более находясь за несколько тысяч километров от нее. Так что все эти претензии Марины выглядели, по меньшей мере, глупо. Когда Антону приходилось уезжать в командировки, Марина устраивала ему скандалы, крича: «Тебе совершенно все равно, что я чувствую!», и демонстративно хлопала дверьми. Когда же Антон дарил ей подарки, она кидала цветы и бриллиантовые украшения ему в лицо, упрекая в том, что он пытается от нее таким образом «откупиться».

В довершение всего Марина потребовала от Антона переехать в Россию (не думаю, что

это было сделано из патриотических соображений, скорее, Марина пыталась таким образом проверить, насколько сильна была ее власть). Антон согласился, переведясь в российское представительство компании, со значительным понижением в должности. В России Марина заявила Антону, что она от него устала и хочет пожить временно у родителей. Антону ничего не оставалось, как согласиться и с этим. Марина переехала к родителям, но постоянно звонила Антону и устраивала ему истерики, если он не навещался к ней каждый день. Наконец, Антону это надоело и он сказал Марине, что если она от него действительно устала, то пусть отдыхает, тем более что у него по работе настали непростые дни.

Тут Марина опомнилась. Почувствовав его отчужденность, она стала уверять его в своей бесконечной к нему любви, в том, что она без него жить не может, и т. д., и т. п. Но Антон понял, что он-то может без Марины. И хотя он всем сердцем продолжал к ней тянуться, каждодневные истерики были тому существенным препятствием. А истерики начинались всякий раз, когда они находились вместе. Более того, Марина могла устроить истерику и находясь на значительном удалении, например, она могла позвонить Антону и отчитать его за то, что его водитель (милейший, кстати, человек), куда-то ее подвозивший, был с нею груб. Марине могла прийти в голову мысль, что виновницей ее несчастий является мать Антона, о чем она немедленно ставила Антона в известность. Короче говоря, даже пытаясь идти на примирение, Марина находила тысячу способов сделать это примирение невозможным.

Я привел лишь наиболее яркие моменты этой истории, которая является иллюстрацией того, к чему могут привести претензии (требования и ожидания). Впрочем, нельзя не заметить, что бедой Марины была ее заикленность на собственной персоне. Если бы она думала не о себе, а о том, с какими трудностями приходится сталкиваться Антону, то ей, а соответственно и ему, было бы намного легче. А побеспокоиться за Антона было достаточно поводов. Ведь он, с одной стороны, был вынужден организовывать все их существование, а с другой стороны, не только пекся о ее временно подорванном физическом здоровье, но и о ее душевном состоянии, которое Марина сама же так настойчиво расстраивала. Она не ценила ни его жертв, ни его отношения к ней. И даже когда решила признать свои ошибки, хотя бы отчасти, она не сделала этого, как нужно. Так что все ее признания собственных ошибок ничего не стоили, поскольку вслед за ними следовали следующие, еще более отчаянные безумства.

Верно, в самой жизни есть какая-то сермяжная правда — ее невозможно обмануть. Если искренность понимается нами как способ побольнее ударить, если претензии — это норма жизни, если беспокойство о другом сводится лишь к тому, чтобы им воспользоваться, если, наконец, ошибки признаются нами лишь для того, чтобы получить шанс сделать новые, то в конечном счете «разбитое корыто» нам гарантировано. «Ничего не ответила старику рыбка, лишь хвостом по воде плеснула и ушла в глубокое море»...

Не превращайтесь в заплыванный колодец

Принципы, которые позволяют создать надежные и искренние отношения с дорогим для нас человеком, как можно было заметить, не слишком сложны. Однако их реализация требует серьезных усилий. И только в том случае, если мы понимаем, что эти отношения — самое важное в нашей жизни, мы сможем пройти путь до конца. **Отношения с близким и любимым человеком должны быть для нас приоритетными. Все возникающие трудности, даже самые незна чительные на первый взгляд, должны быть разрешены на месте, немедленно, и не могут быть отложены до лучших времен.**

Традиционная тактика «стерпится, слюбится», «подождем до понедельника», «дело терпит» здесь категорически не проходит. К вопросу построения этих отношений нужно относиться, как к спасению утопающего судна, поскольку его плавучесть держится только на наших непрерывных усилиях. К сожалению, вероятность гибели лодки «совместного плавания» слишком велика. И хорошо, если она, неспособная к беспрестанному «кругосветному путешествию», в конечном счете затонет, а мы окажемся выброшенными на «необитаемый остров». Если это произойдет, то мы, по крайней мере, будем иметь возможность начать все сначала, отыскать нового «Пятницу», построить новое «плавательное средство» и выйти в открытое море.

Если же наш «корабль» затонет лишь одной своей частью или, не дай бог, «сядет на

мель», ситуация окажется психологически куда более трудной и куда более накладной. Нельзя забывать, что у нас только одна жизнь, и если всю ее провести на «мели», в «ремонтном доке» или на абсолютно «необитаемом острове», то хорошего в этом мало. В конечном счете, это вопрос жизненной важности. И нелепо относиться к этому труду, как мы привыкли относиться ко всякому иному труду — как к повинности или наказанию с неизменным девизом: «работа не волк — в лес не убежит». Подобное отношение к созданию полноценных и стоящих межличностных отношений смерти подобно!

Учитывая значимость и серьезность вопроса, следовало бы просыпаться утром с молитвой на устах: «Господи, дай мне возможность поработать на благо моих отношений с близкими людьми, сделать эти отношения лучше, сделать их крепче, сделать нас счастливее!»; а отходя ко сну, повторять: «Сегодня я сделал много, но завтра мне предстоит сделать еще больше, ведь мои отношения с близкими людьми — это самое дорогое и самое ценное, что есть в моей жизни!». Подобный настрой сильно бы облегчил нашу жизнь, и вряд ли здесь можно переборщить.

Мне часто задают вопрос: «Доктор, вот я все делаю, делаю, но так ничего и не получаю взамен. Это игра в одни ворота: ни ответа, ни привета». Что ж, надо признать, что такой вариант возможен; как известно, насильно мил не будешь. Жизнь следует принимать с ее ограничениями, ведь эти ограничения зачастую оказывают нам неоценимую услугу. Это как с силой трения: из-за нее мы ограничены в скорости передвижения, из-за нее мы не можем сдвинуть с места тяжелые предметы. Но ведь без этой силы, без этого сопротивления не было бы и движения, а любой предмет, сколь бы тяжелым он ни был, откатывался бы от нас после единственного к нему прикосновения.

Спрашивается, какой нам резон в ограничениях, которые встречаются в социальной жизни, в межличностных отношениях? Они заставляют нас меняться! Ведь если бы этих ограничений не существовало, если бы все складывалось, как мы того хотим, то мы бы не развивались, наша личность оставалась бы такой же незатейливой, как и у годовалого ребенка. Мы бы лишились возможности не только расстраиваться, но и ощущать счастье, наши отношения с другими людьми стали бы плоскими и постными, т. е. потеряли бы объем, насыщенность. Не зная разочарований и потерь, мы вряд ли сумели бы по достоинству оценить то, что имеем.

Наконец, видя подобные ограничения, мы можем «сортировать человеческий материал». Конечно, эта формулировка звучит грубовато, но давайте задумаемся: если человек, в которого мы вкладываем столько своих сил и души, не отвечает на эти вложения, что можно о нем сказать? Ну, можно сказать, что это «дурной человек». Но не будем заниматься оценкой и уценкой, в конечном счете, мы не последняя инстанция. Однако же мы совершенно точно можем сказать, что это «не наш человек», а выяснив это, мы сможем без труда освободиться от неподходящих нам отношений и двинуться дальше. И где-то там на пути нам повстречается «наш человек», человек, с которым мы сможем отстроить такие отношения, многократно окупающие вложенные в них усилия.

Мы должны научиться уважать самих себя, научиться ценить свой труд.

Мы должны работать, но мы не обязаны делать это «за так», «безвозмездно». Никто не обязывает нас производить бессмысленные и бесперспективные вложения, тем более такого объема и качества, какого требует от нас построение надежных и искренних отношений. Пора уже перестать жить по формуле: раз так, значит так, сиди и не дергайся. А почему, собственно? Если мы хотим жить хорошо и счастливо, если мы чувствуем в себе силы трудиться на этом поприще, то что может нас сдерживать? Нет, таких ограничителей нет, за исключением, конечно, каких-то уж совершенно исключительных случаев.

Может статься, что мы загнали свои отношения с близким человеком в настоящий тупик; может быть, мы и сами в этом сильно виноваты. Но теперь мы пытаемся войти в стадию реформ, а он не откликается на наши попытки перестроить сложившуюся конструкцию отношений, не отвечает взаимностью на наши инициативы. Что делать? Продолжать в том же духе, лишая себя права на достойную жизнь и ограничивая права близкого человека на лучшую долю? Вряд ли это оправданно. Можно, конечно, уверять себя, что мы его любим, что он,

возможно, изменится, но сколько продолжать эту историю? Ответ, как ни странно, дан нам в народной традиции...

О чем же говорит нам народная традиция? Какую бы сказку вы ни взяли, практически в каждой из них на счастье человеку дается три шанса (есть кое-где и разница в количестве, но общая тенденция такова: трех должно быть достаточно, а не управился — гуляй с богом). Всякие чудесные животные, волшебники и джинны дают героям сказок только три возможности: «Исполню три твоих заветных желания!» Любые испытания и тяготы выдаются человеку также троекратно: хочешь чего-то — «выполни три задания», «пройди три испытания». Причем два из этих трех желаний, как правило, вылетают в трубу, и только по выполнении трех заданий удача улыбается главному герою.

Мы оказываемся ровно в такой ситуации. **Взаимодействуя с человеком, которому предоставим шанс откликнуться на наше к нему расположение, мы и себе даем труд пережить все тяготы его недоверия, настороженности и — слушайте внимательно — его слабости.** Другой человек непременно будет относиться к нам с недоверием, он будет сомневаться в нашей искренности, наконец, он будет нас испытывать (например, провоцировать на конфликт), желая проверить нашу готовность видеть *его самого* за его поведением. Эти испытания мы должны будем пройти безропотно, если хотим быть уверенными в его уверенности в нас; и мы должны дать ему три шанса, ведь он имеет право на ошибку, *он* имеет право на недоверие, он имеет право на слабость, но не более трех раз.

Однако если «испытательный срок» слишком затянется, то это дело можно бросать, и причем без всякого сожаления. По всей видимости, этот человек не стоит того, чтобы тратить на него жизнь, а отношения с ним не будут делать эту жизнь счастливой. Короче говоря, у каждого из нас есть три попытки и одновременно три испытания. Если с трех раз ничего не решится, то с четвертого тем более, хотя измором можно взять кого угодно и что угодно. В любом случае четвертая попытка станет бессмысленной тратой сил, а четвертое испытание — это слишком: если он не умеет нас уважать и не хочет этому учиться, это не значит, что мы будем отказывать себе в уважении. И если мы будем хорошо работать, то нам будет за что себя уважать. Последующие «кусания локтей», признания и мольбы мало кому могут быть интересны.

Не превращайтесь в заплеванной колодец, научитесь уважать себя и ценить то, что вы делаете. Но не спешите ценить, прежде сделайте. И упаси вас Господь делать' это как одолжение, с претензией, с требованием «предоплаты», ведь в этом случае — это не он, а вы его испытываете. Позвольте другому человеку вас испытывать, но не пускайтесь в те же тяжкие; право, легче три раза отдать, подарить, чем три раза выпрашивать и брать в долг. Если вы хотите искренних отношений, то не скупитесь на авансы искренности. В конечном счете, вы строите свое счастье, скудость в этом вопросе — безумие высшего порядка!

Не душите, но и не давайте соскучиться

Когда вы выстраиваете интимные (хотя бы только в психологическом плане) отношения с другим человеком, помните, что нужно знать меру чувств. Чувства — вещь хорошая, но никто из нас не хотел бы задохнуться в объятиях любви. Если задохнуться, то лучше угарным газом, а вот любовью нас душить не надо. Всякие отношения должны быть паритетными, вы можете авансировать, вы можете делать чуть больше, чем делается с другой стороны, но не перебарщивайте. Навязчивость — одно из самых неподходящих здесь качеств. **Оставляйте человеку право на собственные шаги. Если вы его действительно интересуете (а это важно, в противном случае — зачем копы ломать?), то он сделает шаги в вашу сторону — и вам будет легче, и он не будет чувствовать себя парализованным.**

Любые отношения с другим человеком — это, своего рода, шахматная партия: вы делаете шаг — он делает шаг, вы делаете — он делает. Если же вы берете на себя всю партию, «ходите» и за «белых», и за «черных», это уже не отношения, а игра с самим собой. Даже если ваши чувства очень сильны (и особенно в этих случаях!), не бросайтесь в отношения, как в омут, ведь на дне этого водоема могут оказаться коряги и металлоконструкции, может статься, что он и вообще не достаточно глубок для ваших «размеров». Позвольте другому человеку проявить

себя, это даст вам возможность лучше его узнать. Часто, влюбляясь или очаровываясь, мы делаем множество необдуманных и ошибочных шагов именно потому, что не соизмеряем их с заинтересованностью противоположной стороны в отношениях.

Двигаться, действительно, нужно поступательно, но если вы, что называется, «рванете», вы можете оказаться этому человеку просто неинтересными. Интересно ведь неизвестное, скрытое, запретное, а распростертое, вывернутое наизнанку не вызовет даже банального «ориентировочного рефлекса». Всякий настойчиво предлагаемый товар подозрителен, а то, о чем ходят легенды, то, что никто и никогда не видел, — привлекает зачастую даже болезненным образом!

С этой стратегией, конечно, тоже не нужно перебарщивать: если вы в этой части перестараетесь, то интересующий вас персонаж может надумать о вас такое, что от него и вовсе никакого ответа не дождешься. Однако если выдать ему сразу все ответы, то какая уж тут интрига? **Так что соблюдайте меру: умейте заинтересовать, дайте возможность проявиться исследовательскому инстинкту вашего партнера, не нужно вводить его в заблуждение, что с вами, мол, «все понятно».**

Мне часто приходится слышать утверждение какого-нибудь супруга: «Да мы уже столько лет вместе живем... Я знаю его (ее) как облупленного (облупленную). Какое уж тут удивление, какое чувство... Скука одна». Но ведь это заблуждение и неправда. Мы и себя-то знаем лишь отчасти, а что уж говорить о других людях! Если бы, и вправду, кто-то знал нас доподлинно, разве же он не относился бы к нам с неослабевающей любовью? А возникали бы в этом случае конфликты и трения? Да никогда! С самим собой у нас ведь трений не возникает. Знаете, почему? Потому что мы себя очень хорошо знаем (не идеально, конечно, но все-таки), понимаем и поддерживаем, откуда ж этим трениям взяться? Взяться им, положительно, неоткуда. А вот с другими людьми, включая, конечно, и близких, у нас и конфликты случаются, и трения — естественное дело. Значит, не все тут ясно и понятно. Потом, когда супруг (или супруга) обнаруживает, что у его (ее) «второй половины» есть еще какая-нибудь «четверть» на стороне, он признает, «как был не прав». Но не лучше ли с этого начать?..

В каждом из нас есть своя загадка, своя индивидуальность, своя инаковость, что-то, что никогда не станет всецело ничьим достоянием. Берегите в себе эту крупицу и дайте знать другим, что она у вас есть. Это не значит, что нужно намеренно секретничать, но вы же особенные, как и каждый из нас, помните об этом. И уж ни в коем случае не пытайтесь выдумать свою индивидуальность — гиблый номер. В этом случае или ваш партнер догадается, что вы его надуете, или же вы сами задохнетесь в собственной игре. Так что не душите других и не задыхайтесь, а умейте заинтересовать, заинтриговать той загадкой, за которой ходить не надо, — самими собой, своими чувствами, своей открытостью, своей уязвимостью и своей силой.

Зарисовка из психотерапевтической практики: «Мои муж — водитель дивана...»

Детские сказки часто заканчиваются словами «... с тех пор они жили долго и счастливо». Ребятишек такой финал, конечно, очень радует, ведь они не знают еще обратной стороны этого ужасного слова «долго». До тех пор пока наши отношения с человеком находятся в начальной стадии становления, до тех пор пока у нас не сформировалась привычка, вся эта ситуация нас несказанно будоражит, мы напряжены, взволнованы, чувствуем, так сказать, «остроту момента». Но время, как известно, лечит, а человек, что тоже не секрет, ко всему привыкает.

Со временем у нас формируется привычка, после чего любая ситуация, сколь бы «острой» и «яркой» она — ни была, теряет свой колорит. Чувства умиряются и живут теперь в пределах этой привычки, скорее отыгрываясь по заведенной традиции, нежели возникая. Теперь уже нет прежних восторгов и треволнений, бессонных ночей и безумных поступков. Жизнь постепенно входит в свою новую колею, а пейзаж за окном нашего «экспресса» чем дальше, тем больше становится однообразным. В двери стучится скука...

В состоянии скуки жить тяжело. Это не значит, что мы хотели бы тревожиться и переживать, но чувствовать и ощущать нам жизненно необходимо. Заедает на самом деле не быт, заедает однообразие, хочется чего-то новенького. А новенького-то и нет! Не получая

желаемого, мы раздражаемся и выплескиваем свое раздражение на того, кто рядом, на того, кто раньше возбуждал наши восторги, был предметом чувств и помыслов, а теперь или пассивно сидит у телевизора, или монотонно наглаживает пеленки. Естественно, что раздражение одного неизбежно вызывает в другом ответное раздражение и желание уйти ко всем чертям, хотя бы и временно, «развлечься».

С этого момента формируется очень опасная и, я бы сказал, скользкая ситуация; в голове у каждого из представителей нашей пары (у кого-то больше, у кого-то меньше) формируется настроенность «искать счастье на стороне». Женщины, мучимые аналогичными проблемами, сбиваются в дружные кучки и устраивают себе «культурные программы». Мужчины, уставшие от своей «несвободы», или пьют горькую, или ухлестывают за сотрудницами по работе, иногда совмещая и то и другое. В отношениях поселяется ложь, нарастают холод и отчужденность. Наступает критический период, в головах формируются «концепции» — то ли содержащие в себе осуждение партнера, а потому оправдывающие собственный обман, то ли идеи «свободного брака» и т. п.

Да, самое страшное, когда мы теряем интерес друг к другу. Но это еще не означает, что нам уже нечем интересоваться. Это лишь психологическое состояние — «мне не интересно». На самом же деле проблема не в том, что мы не можем заинтересоваться. Вот именно с такой проблемой у меня на приеме и оказалась Мария; она была замужем уже 9 лет.

— Мой муж — водитель дивана! — так охарактеризовала Мария своего мужа.

— Это имеется в виду, что он целыми днями сидит на диване и читает газеты?.. — уточнил я.

— Не сидит, а лежит! — выпалила она, вытянула ноги, откинула корпус назад и повертела в руках воображаемой газетой, как рулем автомобиля.

Это выглядело забавно, и я рассмеялся. Обычно первыми от семейной скуки начинают изнывать мужья, мужчины вообще больше нуждаются «в перемене обстановки». Но в случае Марии инициатива была на стороне супруги: она устала от однообразия жизни. Мария уже стала думать о том, как уйти от мужа, но пугалась своих собственных мыслей, а потому предпринятый ею адюльтер, вопреки ожиданиям, никакого позитивного эффекта не возымел — ни радости, ни сил что-либо кардинально менять. Вот такой, стоящей у дорожного камня на распутье, я и повстречал Марию.

— Самое ужасное, что он хороший! Понимаете?! — сбиваясь ни то на крик, ни то на стон, рассказывала Мария. — Я его люблю, правда. Но и так я больше жить не могу. У меня тоска, вот тут, в груди... И я из-за этого на него раздражаюсь, злюсь, а потом на себя злюсь, что раздражаюсь. Запуталась я совсем, не могу так больше, устала...

— Так устали или заскучали? — поинтересовался я.

— Устала... заскучала... Устала от того, что заскучала, — подумала и постановила Мария.

— Так, значит, заскучали. Скучно вам и не интересно... -

— Ну, я не знаю. Ну, вот если бы он мне изменил, что ли... Я бы в нем, может быть, мужчину увидела, заревновала бы, какие-то чувства стала испытывать, — Мария продолжала сокрушаться.

— Не лучший вариант... Наверное, уже даже пробовали его спровоцировать?

—

Да... — протянула Мария. — Подговорила подругу, чтобы она с ним пофлиртowała. А он посмеялся над ней, говорит: «Таня (а ее Татьяной зовут), я же женат! Ты, что, не в курсе?» Она ему: «В курсе! И что?..» А он ей: «И все». И я думаю — «все»...

— Так вы его любите или нет.

— Люблю, люблю! Но скучно мне, понимаете, тошно! — и Мария расплакалась.

После того как мы справились с этим приступом отчаяния, я предложил Марии простую вещь. Вернувшись домой, Мария должна была представить себе, что видит своего мужа первый раз в жизни, ну, как будто бы ее подменили и она — уже не она, а ее копия, подмененная копия. Воображение у Марии было замечательным, а потому задача эта труда не составила. Конечно, она отнеслась к моей затее скептически, но тогда я попросил ее прямо тут, на месте представить, что она и меня только что увидела. Мария попробовала. Ее взгляд заблестел и стал

меня педантично сканировать, я улыбнулся:

— Я вижу, у вас получается! Вот точно такой же номер.

— И что, поможет? — спросила, как ребенок, Мария.

— Поможет, не поможет... вы сделайте, а там уже будем разбираться, — отбойрился я.

Она появилась у меня через неделю — в приподнятом настроении, смешливая, глаза прищуренные:

— Доктор, а у вас еще какой-нибудь есть метод?

— Прежний, значит, не помог? — с подвохом спросил я.

— Если бы не помог, то я бы второй раз к вам не пришла, — ответила Мария, разгадав мою двусмысленную интонацию. А как вы догадались?..

Ну, о чем я «догадался»? Конечно, я ни о чем не догадывался, это не мой профиль. Я просто оценил ситуацию — подумал, как ведет себя Мария, подумал, как может вести себя любящий мужчина, который сталкивается с таким поведением супруги, а потом просто предложил архимедову «точку опоры».

Вот представим себе: Мария разочарована в муже и обвиняет его в том, что ей стало «и скучно, и грустно, и некому руку подать». Как он может интерпретировать ее раздражение? Истинные причины ему неизвестны, а потому он думает — или «Опять вздурилась старая баба, не дает старику мне покоя!», или «У Машеньки, видимо, сегодня неважный день. Может быть, что-то на работе? Ну, не буду ее беспокоить, почитаю газету». В любом случае в ответ на Марино раздражение муж должен был самоустраниться, что Марию вывело бы из себя, а потому она снова стала бы себя накручивать.

Теперь представим, что Мария приходит и смотрит на него так, как она смотрела на меня, когда мы проводили с ней аналогичный эксперимент: с некоторым удивлением, внимательно, с обостренным познавательным инстинктом. Если он думает по первой формуле — «вздурилась старая баба», тут возможно два варианта. Во-первых, вполне возможно, что у него уже завелась какая-нибудь подружка (не будешь же все время терпеть, что тебя жена терроризирует), тогда он, вероятно, испугается, что Мария стала о чем-то догадываться, и среагирует, что в нашей застопорившейся ситуации и требуется. Во-вторых, увидев странную перемену в своей супруге, он — честный и благоверный — решит, что у нее что-то приключилось на стороне, а потому тоже как-то среагирует. То есть, как ни крути, без реакции не обойдется.

Если же он думает по второй формуле — «Машенька не в духе», то, увидев жену в возбужденном состоянии, решит, что «Машенька в духе», и проявит свои чувства, которые длительное время находились в простое. Это было бы совсем хорошо. Так, по всей видимости, и произошло, т. е. была вторая формула, а его чувства давно выжидали, когда же им можно будет легализоваться. В ответ на «странное поведение» супруги он развеселился, предложил ей сходить в кино, т. е. сходу получилось свидание. Маша, которая сначала смотрела на него с интересом только потому, что ей так доктор «приказал», теперь, и вправду, смотрела на него с интересом.

— Я все сделала, как вы сказали. Приехала домой, стою на лестничной площадке и инструктирую себя: «Сейчас ты увидишь незнакомого мужчину. Что бы он ни делал — ты его не знаешь, все это происходит первый раз в твоей жизни. Тебя подменили, ты не Маша — ты лазутчица». Накрутила себя, открываю дверь в квартиру, он выходит меня встречать, я смотрю на него... Он на меня смотрит, а потом как обрадуется чему-то и говорит: «Пошли в кино, хороший фильм показывают!» Я думаю: «Что такое? С ума, что ли, сошел совсем?» Ну, мы пошли, потом, вы не поверите, в ресторан он меня повел, цветы купил. Уж сколько я от него цветов не видела?.. С 8 марта! И я смотрю на него: ну, словно подменили!

Заинтересовалась... А что, и вправду, раньше было не интересно? Или просто не интересовалась? Просто не интересовалась, убедила себя: «Все, жизнь кончилась, муж — водитель дивана. Тоска!» И стоило Марии только чуть-чуть изменить свое поведение в отношении мужа, и вся ситуация встала с головы на ноги. Учитывая яркий и взрывной характер Марии, трудно было предположить, что она вышла замуж за человека, который «ни рыба, ни мясо». «Обходительный и предупредительный» — это может быть, а «полуфабрикат» — вряд ли. Только мужчины редко правильно интерпретируют женское поведение (ведь женщины любят их за нос поводить, в результате случается дезориентировка), получают казусы: она

думает, что он «водитель дивана», а он просто старается ее не тревожить.

Вот, собственно, все это я и объяснил Марии при второй нашей встрече. А она сделала правильный вывод: мы вполне можем влиять на ситуацию, только не нужно думать, что «все кончилось», и если любишь — надо любить, а не «ерундой заниматься» (ее слова!).

Не бойтесь говорить друг другу...

И наконец, самый неоригинальный совет: не бойтесь говорить друг другу комплименты, вообще не бойтесь говорить друг с другом. **Но ради всего святого, забудьте о том, что такое спор, а тем более — что такое выяснение отношений. Если вы начали выяснять отношения, считай те, что на этом ваши отношения закончились, наступило время судебной тяжбы.** И если ваш партнер, не дай бог, затеял спор или выяснение отношений, не теряйтесь и не поддавайтесь на эту его минутную слабость. Выслушайте спокойно все, что он вам скажет, дайте ему возможность выпустить пары, а потом просто смотрите ему в глаза (только, чур, без осуждения, без презрения и недовольства). Вы увидите его смятение, ведь он, положа руку на сердце, ничего такого не хотел вам говорить, «просто так получилось». И вы покажете ему свое расположение, ведь вам хорошо известно: нет лучшего способа обезоружить «противника», чем не ответить на его предложение «поиграть в войнушку».

Нас, к сожалению, не учили искренне говорить приятные и милые вещи, и мы не умеем этого делать — ком встает в горле, дыхание пресекается, язык немеет. И ведь мы лишаем себя самой приятной вещи в жизни: возможности восхищаться, выражать свое восхищение, сообщать собственную радость. Если вы любите человека, если вы им дорожите, то вы не можете не испытывать чувства радости и восторга. Но что такое восторг, который мы не способны выразить? Он непременно гложет и чахнет. Что такое радость, которую вы не имеете возможности сообщить другому? Она хиреет, как та цапля, — «цапля чахла, цапля сохла, цапля сдохла». И с другой стороны, какое счастье, когда тобой восхищаются, когда тебе радуются! Мужчины и женщины, старики и дети — все поголовно готовы отдать за минуту подобных реакций полжизни! Ну, так зачем же держать любимых людей на голодном пайке, притом что это «кормление», во-первых, не потребует никаких усилий, а во-вторых, так приятно для самого восхищающегося и сообщающего свою радость?!

Совершенно естественно, что мы хотим сделать человеку приятное. **Но если вы собираетесь сделать человеку что-то приятное, вы должны предварительно выяснить, будет ли это — то, что вы собираетесь сделать ему приятно.** Когда кто-то восклицает: «Я столько для него сделал, а он...», всегда встает вопрос: а было ли в этом «столько» хоть что-то, в чем «осчастливленный» испытывал потребность? Возможно, все эти «любезности», оказанные ему нами, были для него не только никакими не любезностями, а, напротив, самыми настоящими обременениями. Утверждать потом, что ты потратился, а он не был тебе благодарен, это все равно что говорить: «Я потратил столько сил, а он, видите ли, недоволен!» А кто будет доволен обременением? Никто, как бы вы ни уверяли обремененного, что эта затея далась вам с большим трудом.

Единственный род высказываний, которые могут быть признаны «универсально-приятными» для любого человека, — наши искренние и эмоциональные сообщения, содержащие в себе описание нашей радости, нашего восхищения, обожания, признания и т. п. Что ж, по крайней мере, одно вы знаете точно: если вы говорите человеку приятные вещи, ему не может не быть приятно. А что значит приятной? Это значит, что вы, выражаясь грубым физиологическим языком, даете ему «положительное подкрепление», т. е. формируете у него связанный с вами условный рефлекс позитивного содержания. Единственное, о чем нужно помнить, так это о том, что комплимент комплименту рознь — то, что нам кажется комплиментом, для кого-то напоминание о его недостатках. Например, подросток считает, что он слишком высокого роста и тяготится этим; опрометчиво говорить ему: «Ах ты, какой молодчина! Вымахал-то!» — он, скорее всего, обидится. Так что с комплиментами нужно быть очень осторожным. Если вы не уверены, то лучше просто скажите, что вы «очень рады», и можете даже не уточнять, чему именно, получивший такое сообщение сам придумает причину.

Не скупитесь на похвалы. **Помните, что, когда вы неважно отзываетесь о чем-то, что**

сде лал человек, он испытывает неприятные ощущения, которые ассоциируются не с тем, что он сделал, а с вами, лично с вами. Нужно ли вам это? Вряд ли. Поскольку, если что-то сделано, то в полной мере это сделанное назад не воротить. А вот оказаться на «плохом счету» — участь незавидная, ведь в следующий раз вас будут слушать еще меньше, а потом еще меньше, а вслед за этим — вообще перестанут слушать. Вы будете сотрясать воздух, вызывая тем самым только тоску или раздражение.

Поэтому будьте предусмотрительными: источайте благожелательные отзывы. Даже если кто-то сделал что-то не так, а ваша рекомендация имеет своей целью поправить сложившееся положение дел, сосредоточьтесь не на оценках, а на обсуждении вариантов решения проблемы. Если дело не поправишь, скажите: «Есть нюансы, но, в целом, все нормально. Ничего страшного не произошло». А лучше вообще почаще говорите, что «все хорошо», в этом случае это «хорошо» будет ассоциироваться с вами, и в дальнейшем вы сможете в большей степени влиять на ситуацию. В конечном итоге важно не то, что произошло, а то, что будет происходить, так что работайте на перспективу.

Никогда не критикуйте других людей. Никому и близко не нужна наша критика, кто бы и как бы о ней ни просил. **Если нас просят о «критике», то имеют в виду ожидание предложений, вариантов решения проблемной ситуации и т. п.** И вы, со своей стороны, желая оградить себя от критики какого-нибудь лица, вполне можете ему сказать: «Я в некоторой растерянности. А как мне лучше было бы поступить?»; и как только ответ будет вами получен, не дожидаясь, пока критикан снова вернется к своим пафосным обвинениям и прочей укоризне, сразу же говорите:

«Это хорошая мысль. Я так и сделаю (или: Я подумаю, как это лучше сделать)». Проявляйте доброжелательность — это всегда привлекает людей, это всегда импонирует, но никогда не заискивайте и не занимайтесь самобичеванием. Помните, что по-настоящему уважают только тех, кто сам себя уважает.

Кстати говоря, **проявление восхищения — один из самых простых способов пробудить к себе интерес.** Люди, в общей своей массе, непривычны к проявлениям восторгов и любят высматривать недостатки, а не достоинства. Вот почему всякий, кто способен открыто демонстрировать свою радость и восхищение, автоматически вызывает к себе неподдельный интерес. Вы, грубо говоря, заставляете человека задуматься над вопросом: «Что же он там такое увидел, чем так восхитился?». И если вы найдете хотя бы пару доводов для обоснования своего восхищения, то непременно станете желанной «загадкой» для этого «пасмурного» субъекта. Короче говоря, дарите радость, сообщая свою радость, вызывайте восхищение, сообщая свое восхищение, порождаете восторг, приходя в восторг. Подобная нехитрая политика — лучший способ радовать и себя, и тех, кого вы хотели бы радовать, чтобы радоваться.

Учитесь общаться, сообщая позитивные эмоциональные переживания. Поверьте, другим людям не так интересно то, что мы думаем, как то, что мы чувствуем. Впрочем, наши негативные, отрицательные чувства тоже никого не интересуют. Это вас печалит?.. Бросьте! Слава богу, что наши «слезы и сопля» никому не нужны! Когда

они и нам перестанут быть интересными, тогда-то и наступит настоящее счастье, которым, кстати, вполне можно будет поделиться с близкими людьми. Они, буду чи нам по-настоящему близкими, лишь умножат наш эмоциональный дар, вернув его обратно сторицею.

Вместо заключения БЕРЕГИТЕ СЕБЯ

В заключение этой книги мне не остается ничего другого, как сказать своему читателю: берегите себя. У нас с вами одна-единственная жизнь, и это очень много, нужно только правильно ею распорядиться. Для этого мы должны определить свои самые важные «инвестиционные проекты» и помнить о том, что только правильное отношение к вещам делает их правильными. Впрочем, есть и еще один нюанс — наше душевное состояние, о котором нужно заботиться.

Определите свои самые важные инвестиционные проекты

Как уже было сказано выше, у нас два возможных направления собственной инвестиционной политики: с одной стороны, мы можем инвестироваться в разнообразные дела и деловые проекты, с другой стороны, мы можем инвестироваться в других людей. Надо признать, что оба варианта достойны и рассмотрения, и реализации. Вкладываясь в дела, вы находите для себя возможность самореализации, вкладываясь в других, вы находите для себя возможность личностного роста (понаучному называется «самоактуализация»).

Самореализация — это возможность реализовать свой психический потенциал, т. е. воплотить в жизнь свои способности и таланты. Заставить работать свой мозг — значит обеспечить себе яркую жизнь и старость, свободную от маразма. Все это на самом деле очень серьезные вещи. В каждом из нас скрыто множество дарований, и если мы находим им достойное применение, то это существенно нас же и обогащает. Однако многие пугаются возможных трудностей на пути к самореализации, кто-то считает, что без воплощения своих способностей и дарований можно обойтись. Впоследствии мы очень переживаем, но, даже переживая, немногие из нас решаются наверстать упущенное. В результате жизнь наша становится блеклой, полной самоуничтожения, тоски и печали.

Самоактуализация (или личностный рост) — это путь, по которому идут люди, совершая свою человеческую природу. Мы от природы достаточно трусливы, вместо того чтобы наслаждаться искренними отношениями с другими людьми, мы, напротив, постоянно ожидаем с их стороны подвоха, вступаем с ними в борьбу и в борьбе этой превращаемся в удивительно отвратительных (самим себе отвратительных) типов. Страх искренности, страх проявления нежных и трепетных чувств делает нас ограниченными. В результате мы лишаем себя права на подлинную внутреннюю свободу, а потому и на настоящую радостную жизнь. Однако же, преодолевая свои страхи, открываясь другим людям и открывая для себя других людей, мы вырываемся из той затхлой жизни, на которую обрекает нас наш собственный психический аппарат, склонный к борьбе за выживание, чего он и добивается, генерируя наши, столь разнообразные страхи и тревоги.

Когда вы решаетесь инвестироваться в дела и свершения, т. е. занимаетесь самореализацией, вы должны помнить две вещи. Во-первых, проигрышными следует признать только те дела, которые не приводят к каким-то конкретным, осязаемым результатам. Добиваясь каких-то конкретных результатов, мы можем убедиться в том, что наша деятельность продуктивна, т. е. мы имеем обратную связь. Если же никаких конкретных результатов наша деятельность не приносит, то ни «сверить часы», ни «проверить правильность избранного нами курса» невозможно, что чревато серьезными ошибками. Во-вторых, каким бы ни был результат (только бы он был конкретным), он все равно принесет нам какую-то прибыль; нужно только суметь ее разглядеть. Всеобщее признание, например. Но, даже не будучи признанными, мы можем радоваться тому, что мы делаем, обретаем новый опыт, радовать окружающих и т. д., и т. п.

Когда же вы решаете инвестировать себя, свои силы и душу в другого человека, помните, что этот путь всегда начинается с жертвы, т. е. с вашей готовности осуществить безвозмездное пожертвование. Не требуйте немедленных дивидендов, не живите по формуле: «ты — мне, я — тебе». Поступайте так, как поступал Иван-Царевич в русских народных сказках, когда он отпускал восвояси всяческую попавшуюся ему живность взамен на неопределенные гарантии: «Я тебе еще пригожусь!» Если вы докажете другим людям, в которых вы осуществляете инвестицию своего сердца, что готовы быть по-настоящему бескорыстными, то можете быть уверены, что они еще сослужат вам великую службу — подарят вам радость, взаимность и доброту. Впрочем, здесь надо иметь в виду и еще кое-что, помните, что не всякая такая инвестиция может быть удачной. «Золотая рыбка», как следует из сказки, ограничила свои жертвования тремя «подходами», если и после третьего человек не отвечает вам взаимностью, не проникается к вам своей душой, то оставьте эту затею, дальнейшие ваши жертвования эффекта не возымеют.

Если вы хотите быть успешными, помните, что всякое ваше действие, каждый ваш шаг или поступок должен быть осмысленным. Все, что вы делаете, работает на вас. Если

вы делаете что-то неправильно, это тоже работает на вас, но со знаком минус. При этом вся «неправильность» может быть заключена только в одном: ваша деятельность лишена осмысленности. Осмысленное действие — это действие, которое или же способствует вашей самореализации или же вашей самоактуализации. Всякие иные действия — бессмысленная трата сил, которые вы вполне можете сэкономить.

Зарисовка из психотерапевтической практики: «Доктор, вы не поверите — я поверил!»

Специфика моей работы состоит в том, что мне приходится видеть работодателей и наемных рабочих, безработных и чиновников, супружеские пары и большие семьи, любовников и жертв несчастий, и вообще самых разных людей и самые разные отношения между ними, причем все это изнутри. Ко мне сначала приходят с трудностями, а потом с достижениями. И потому путь от затруднительных ситуаций до их разрешения знаком мне по опыту не только собственному, но и по опыту сотен моих пациентов. Что же говорит этот опыт? Он свидетельствует: неразрешимых ситуаций не существует, и даже если в какой-то части все кажется бесперспективным, то неизменно существуют другие части, которые вполне могут составить наше счастье, а счастье не бывает неполным — оно или есть, или его нет.

Лично у меня нет никаких сомнений: для того чтобы стать эффективным управленцем своей жизни, ей нужно, просто заняться. Те нехитрые правила, которые мы обсуждали в этой книге, — достойные помощники, сочетающие в себе мудрость поколений и представления современности. Не следует думать, что наши предки сильно ошибались, в противном случае мы вряд ли бы так хорошо теперь жили.

Когда кто-нибудь говорит, что все это хорошо известно, у меня возникают некоторые сомнения в том, что человек понимает свои собственные слова. Если у него, как теперь говорят, «все супер», то, безусловно, ему изложенное здесь хорошо известно. Если же у него есть проблемы, то, значит, в каком-то из этих правил он еще не освоился в должной мере, а потому ему надлежит отыскать и устранить имеющиеся «белые пятна». Да и потом, «знать» можно по-разному, можно знать отвлеченно, а можно знать на опыте. Последнее куда ценнее!

Ниже я сформулировал те открытия, которые переживают мои пациенты, когда начинают использовать прописанные в этой книге формулы.

Во-первых, жизнь такова, какой мы ее делаем, а мы можем ее делать, и должны ее делать, если хотим жить достойно и счастливо.

Во-вторых, все зависит от нашего образа мысли — если он пессимистический, то ничего не получится, если же мы пытаемся мыслить конструктивно, то все задачи решаются.

В-третьих, нет безвыходных ситуаций, а есть ощущение безвыходности, но это далеко не одно и то же, ведь ощущение можно побороть действиями, поступками, решениями.

В-четвертых, то, что кажется сложным, на деле оказывается простым и незатейливым, а вот то, что кажется на первый взгляд простым, часто требует куда большей серьезности и продуманности действий.

В-пятых, ничего нельзя бояться, поскольку страх — это единственное серьезное препятствие на пути к успеху; но следует помнить, страх может скрываться за маской гордости, за личиной «принципов», и такой, закамуфлированный, страх самый зловерный.

В-шестых, мы заложники не обстоятельств, а собственных привычек, собственной тенденциозности, по сути, собственной ограниченности, с которой всегда, впрочем, можно справиться, если захотеть.

В-седьмых, не нужно ждать, что другие люди сделают все, что надо и как надо, нужно действовать самим, и это ничуть не накладно, накладно как раз ждать; нам никто ничего не должен, но мы можем побудить в человеке искреннее желание сделать то, что, в конечном итоге, будет важно для нас обоих.

В-восьмых, то, что случилось, уже случилось, из этого нужно извлечь выводы, но не стоит на этом заикливаться; жизнь наступает, поэтому то, что мы сделаем сегодня для «завтра», значительно важнее, нежели наши мысли о «вчера».

В-девятых, работать нужно, мы должны быть заняты делом, мы должны обогащать свою жизнь, без этого — никуда; но к работе нужно относиться как к флирту, только в этом случае мы будем успешными, а в противном случае она нас просто раздавит.

В-десятых, флиртовать (в традиционном понимании этого слова) без толку, ведь единственное, в чем мы действительно нуждаемся, — это в том, чтобы обрести счастье настоящих, глубоких, искренних и долгосрочных отношений; и эти отношения требуют от нас труда, который окупается, как никакой другой.

В сущности, все достаточно просто. Я надеюсь, что эти сентенции не останутся «добрыми пожеланиями», а станут вашим ощущением жизни, вашим опытом. Примеряйте эти правила к своей жизни, будьте внимательными к ней и к себе, и тогда у вас все получится.

Научитесь пользоваться своим психическим аппаратом

Ну и о самом главном. В школе каждый учитель уверял нас, что его предмет самый важный, что без его предмета мы никуда. Сомневаюсь, что кто-то из них хотел нас обмануть, они действительно так думали и, я уверен, продолжают так думать. Сейчас я позволю себе уподобиться такому учителю, утверждая: самое важное в жизни — это наше ощущение жизни, а наше ощущение жизни (то, как мы ее проживаем) есть результат работы нашего психического аппарата, а потому без умения пользоваться своим психическим аппаратом нам никуда не деться — это самое важное. У нас направляют на прием к психиатру или психотерапевту все, кому не лень. Звучит это примерно следующим образом; «Слушай, тебе, наверное, надо к психиатру сходить, подлечиться!» Понимаете, о чем говорю: ругательство у нас такое, по знаменитой формуле: «А не пошел бы ты...» Мне, как представителю указанных специальностей, конечно, обидно сознавать, что наша культура так далеко пошла... Тем временем культура цивилизованного мира цивилизованно направила в другую сторону. Может быть, наша беда в том, что мы самые умные, или, по крайней мере, так думаем? Мы знаем от чего у нас что, а что с того?..

Великое заблуждение заключается в том, что знание истинных причин внутренних психологических проблем и конфликтов обеспечивает их исчезновение. Этот странный даже с логической точки зрения миф посеяли господа психоаналитики. Они рассуждали примерно следующим образом: каждый человек страдает от множества запретных сексуальных желаний и фантазий. Поскольку реализовать эти желания и фантазии по причине весьма негативного отношения к ним общественной морали человеку не удастся, то в бессознательном этого человека возникают серьезные напряжения. Эти напряжения и выливаются в самые разнообразные невротические симптомы: страхи, навязчивости, вспышки агрессии, профессиональную непригодность и личную несостоятельность и т. п.

Весьма убедительно. Но из чего следует, что человек, узнавший о том, что его жизнь так безнадежно не задалась, излечится от подобных симптомов? По всей вероятности, от осознания своего бедственного положения его состояние не только не улучшится, а, напротив, благополучно пойдет ко дну! Все эти опасения и подтверждаются результатами не ангажированных психоаналитиками научными исследованиями. Пациенты, прошедшие психоанализ, вылечиваются не чаще, чем те, кто вообще никак не лечился, а вот, например, уровень агрессии у жертв психоанализа по отношению к родственникам заметно увеличивается.

Действительно, думать предложенным психоаналитиками образом это все равно что полагать: если мы знаем, как зачинается, вынашивается и рождается ребенок, то это неизбежно приведет к исчезновению последнего. Из опыта вроде бы известно, что от этого дети не исчезают, а из практики акушеров-гинекологов — что они от того еще чаще появляются. Искать причины психологического страдания, конечно, можно, но стоит ли? Может быть, дело в том, что мы просто реагируем не так, как нужно, думаем о том, о чем не стоило бы думать, переживаем там, где при здоровом-то рассуждении совсем и невозможно переживать?

Нас 70 лет убеждали и, кажется, убедили, что личной жизни у человека нет, что психика его — это несчастный придаток, на который не следует даже внимания обращать, если же все-таки какие-то и возникают у человека проблемы, то он должен справиться с ними сам, усилием воли, а то и каким другим усилием, но непременно, чтобы никто об этом, т. е. о его проблемах, не знал.

Вот мы так и живем — сплошным усилием, уставая нещадно! Хуже всего приходится тем, кто относится к разряду «самых умных», поскольку им кажется, что они знают, почему у них

проблемы, отчего они переживают, откуда взялась их депрессия, а также каковы причины их хронических неудач в личной и общественной жизни. Несведущие в вопросах тонкой и крайне сложной работы психического аппарата, эти всезнайки увязывают все свои неудачи с какими-то «объективными причинами», т. е. внешними, жизненными обстоятельствами. Поскольку же психотерапевт на эти обстоятельства, как правило, повлиять не может (и это истинная правда), то и ходить к нему незачем. Так, или примерно так, рассуждают наши умники, а тем временем их жизнь катится по наклонной плоскости — от неудачи к неудаче.

Разумеется, психотерапевт — не представитель службы социальной помощи, не Старик-Хотта-быч с волшебной бородкой, и даже не товарищ по несчастью. Он — доктор, который разбирается в том, как функционирует психика. И, по большому счету, ему дела нет, что там «накапливалось» и что куда «вылилось»; он реализует возможности, которые позволяют человеку с наименьшими психологическими потерями выйти из создавшегося положения за счет подключения здоровых сил нашей психики. Резервы у нас есть, только вот где они лежат, неспециалисту, к сожалению, неизвестно, будь он хоть семи пядей во лбу.

Представим себе ситуацию, что человек действительно в курсе того, что с ним случилось, почему случилось, как случилось. Однако же, если бы он знал, и как от всего этого избавиться, то страдал бы, верно, три секунды, а потом — раз! — и на психологическую свободу от страхов, треволений и неудач. Но раз страдает, значит, не знает. Иными словами, важно знать, что делать. В умных книжках, говорят, есть эти спасительные рецепты. Лично я встречал их только в очень умных, которые и не всякий-то специалист осилит.

В популярных изданиях, как правило, на одну важную психическую формулу приходится три, а то и десять откровенно вредных. Конечно, если начнешь на себе испытывать, то, скорее, только взвоешь еще сильнее. Вот почему для желающих получить достоверную и полезную информацию я подготовил целую серию книжек: «Счастлив по собственному желанию!», «С неврозом по жизни», «Как избавиться от тревог, депрессии и раздражительности», «Самые дорогие иллюзии и самые важные правила», «Красавица и чудовище» и др. Хотя эти книжки, действительно, содержат все что нужно, чтобы справиться с психологическими проблемами, работать над собой все равно придется. Там написано «как», но ни я, ни кто другой не может сделать это за вас, все описанные в этой книге упражнения надо выполнять. Знать мало, надо еще и делать! Попробуйте, я уверен, у вас получится!