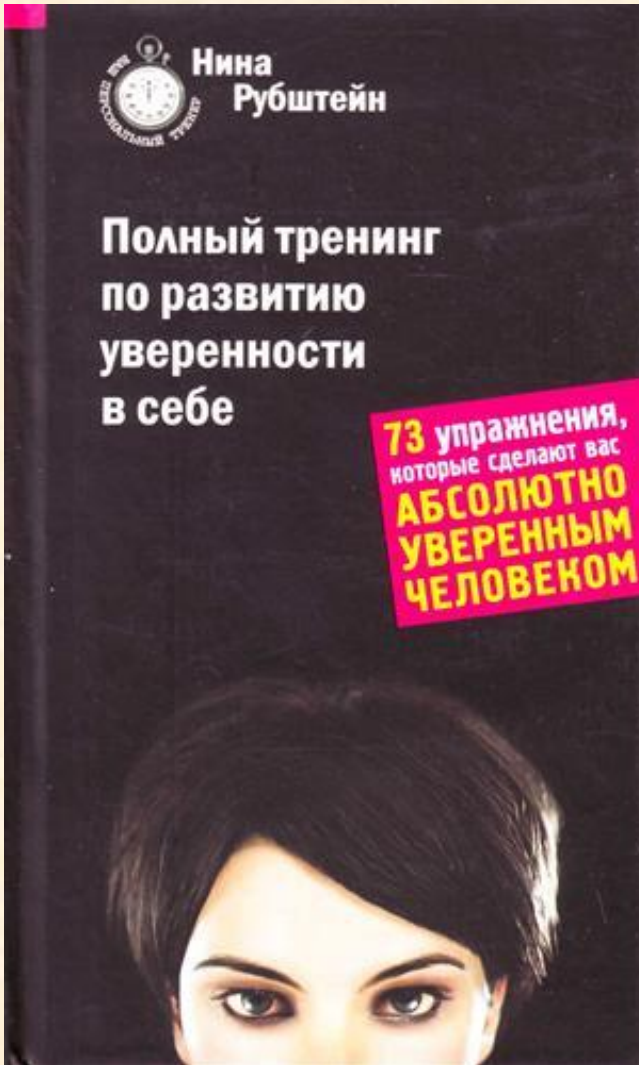


Нина Рубштейн

## Полный тренинг по развитию уверенности в себе



**73** упражнения, которые сделают вас абсолютно уверенным человеком

## Предисловие

Большинство людей, которые приходят к нам в центр на тренинги по уверенности, обычно рассчитывают научиться у нас приемам особой наглости, громкости и заметности, умению «пихаться локтями» и так далее. При этом обычно эти люди с большим осуждением относятся к тем, кто обладает такими качествами. Стать такими же им мешают собственные представления о нормах морали. Поэтому запрос, с которым они приходят, звучит так: «Научите меня стать таким вот нехорошим, просто мерзопакостным, и чтобы при этом я сам не считал себя плохим, и мои близкие тоже, чтобы все люди относились ко мне хорошо и я не испытывал чувства вины». Некоторые из наших клиентов бывали и раньше на других тренингах, где их как раз обучали нехитрым играм, в которых тренируется наглость, — например, «займи стул первым» из репертуара советских курортных пансионатов. Но почему-то игра в «третьего лишнего» прибавляла неуверенности, а обиды.

Однажды стая мышей собралась на печальное совещание.

«Все нас гнобят. Все стараются нас извести. Жить так больше нельзя. Что же делать?» — причитали они. Вдруг один из мышей сказал: «Я знаю! Нужно спросить у Филина. Он — известный и мудрый стратег!» И вся толпа пошла к Филину. Они окружили Филина и спросили: «Как нам быть? Мы беззащитны, и каждый может нас обидеть!» Филин глубокомысленно воздел очи и сказал: «Все очень просто: вам нужно стать ежиками». Мыши обрадовались и помчались обратно с восторженными криками: «Да-да! Конечно! Все так просто, мы и сами могли до этого додуматься! Нужно просто стать ежиками!» Вдруг один мышья остановился и озадаченно уставился в землю. «Да... — задумчиво произнес он, — ...я вот подумал: а как же мы станем ежиками?» — «Точно, точно! — закричали мыши. — И правда, как же мы станем ежиками? Пойдемте обратно к Филину, спросим у него». И вся стая развернулась, как большой пароход, и понеслась обратно к Филину. «Филин, а как же нам стать ежиками?» — вновь спросили мыши. «Ну, — задумчиво и гордо сказал Филин, — это вам решать. Я — стратег. А как стать ежиками — это уже технология».

Эта книга не про превращение в ежиков. Мы не можем превратиться в других существ и стать другими людьми. Мы не можем изменить свой рост, возраст или ДНК. Но мы можем научиться эффективно использовать свои ресурсы. В этой книге вы найдете технологию нахождения себя и узнаете, как использовать то, что заложила в вас матушка-природа для удовлетворяющей вас жизни. А заложила она в каждого из нас все, что необходимо.

Мы все рождаемся мокрые, голые и голодные. И это только начало.

Наш подход к уверенности строится не снаружи — от оценки поведения, а изнутри — от осознания своих собственных сильных сторон, ресурсов и собственных, свойственных каждому инструментов. В этой книге вы ознакомитесь в первую очередь и с помощью наших рекомендаций, упражнений и экспериментов овладеете навыками использования себя самого как главного инструмента собственного успеха.

Наш путь не будет коротким, только медленная, глубокая, настойчивая и кропотливая работа над собой приведет к желаемому результату. Невозможно построить фундамент жизни за один день — он развалится.

— За какое время мы доберемся до ближайшей железнодорожной станции? — спросили туристы у местного старика.

— Идите, — ответил старик.

— Мы и хотим идти. Мы спрашиваем — далеко ли это?

— Идите!

Туристы рассердились и пошли.

— Вы придете туда через час, — услышали они голос старика.

— Спасибо, — ответили туристы. — А что же вы нам сразу не сказали?

— Сначала надо было посмотреть, как вы ходите!

Выполняя упражнения, приведенные в книге, вы можете двигаться в своем собственном темпе. Вы не сделаете ни одного шага больше или быстрее, чем сами того захотите.

Торопиться — это значит делать медленные движения без перерывов между ними.

**М. Веллер**

Чтение этой книги будет для вас эффективным в том случае, если вы выполните все упражнения скрупулезно и точно, а не просто прочтете ее.

Удачи вам!

## Глава 1. Подготовка к изменению собственной жизни

### Дневник самонаблюдений

Чтобы изменить свою жизнь, важно увидеть разницу между тем, какие навыки и модели вашего поведения есть у вас сейчас, и тем, чего хочется достичь в будущем.

**Правило 1. Чтобы правильно двигаться к цели, важно понять, где вы находитесь сейчас и куда собираетесь прийти.**

Для этого необходимо определить, что и как я делаю сейчас и в чём будет заключаться усовершенствование, в чем разница между действительным и желаемым, реальным и идеальным. Причем определить не теоретически (размышляя об этом), а практически, через свои ощущения. Этот процесс сводится к отслеживанию себя:

- что у меня есть?
- что я делаю?
- как я это делаю?
- каким образом?
- что я при этом ощущаю?
- что мне мешает?
- что меня останавливает?

## Правило 2. Нет других препятствий у человека, кроме него самого.

Если вы решили меняться и взять в попутчики эту книгу, настройтесь на увлекательный эксперимент. Если относиться к жизни как к увлекательному эксперименту, как к игре, многие вещи выглядят проще: проигрыш — уже не проигрыш, а возможность для маневра.

Изменение своих внутренних и внешних моделей похоже на посещение спортзала: если не работать самому, не уставать, не осваивать новые рубежи, изменений не произойдет.

Главная жизненная задача человека — дать жизнь самому себе, стать тем, чем он является потенциально. Самый важный плод его усилий — его собственная личность.

Эрих Фромм

В этом любопытном и непредсказуемом приключении вам понадобится дневник наблюдений за собой. Дневник — это ваш собственный психотерапевт. Обращаясь к реальному терапевту или посещая тренинг, вы отдаете обязанность следить за процессом ведущему и платите ему деньги за каждый час работы. Здесь вы можете делать это сами — настолько плодотворно, насколько вы заинтересованы в результатах. Дневник — это главный свидетель ваших изменений.

Купите симпатичную тетрадь с рисунком на обложке, который будет отражать или символизировать процесс ваших изменений, и разлините ее следующим образом:

Дата	Произошедшее событие	Что мне удалось сделать	Что мне не удалось сделать	Что помогло мне сделать новые шаги	Какие мысли и чувства остановили меня
------	----------------------	-------------------------	----------------------------	------------------------------------	---------------------------------------



В первой графе вы будете записывать дату, во второй — события, произошедшие за день, которые вас озадачили (общение с кем-то из близких, с коллегами по работе, начальником или даже с продавцом в магазине). Опишите событие подробно, записав все, что вы помните: ваши слова и действия, слова и действия вашего оппонента. В третьей графе вы будете записывать шаги, которые вам удалось сделать по-новому, в четвертой — то, что изменить пока не удалось. В пятой графе полезно записать те ресурсы: чувства, мысли, внешние обстоятельства, которые вам помогли сделать что-то по-новому. А в пятой (пожалуй, это самая важная графа!) вы будете записывать ваши чувства, мысли и внешние обстоятельства, которые вас **останавливали**.

Кроме этих записей в дневнике наблюдений вы будете отражать ваши эксперименты, о которых речь пойдет в книге, и их результаты.

Дневник поможет вам внимательнее следить за процессами, которые с вами происходят, и научиться ими управлять. А когда вы закончите процесс работы с этой книгой, вы сможете перелистать дневник и увидеть динамику ваших изменений. Это прекрасная поддержка для того, чтобы продолжать изменения самостоятельно. Кроме того, дневник помогает выработать привычку к эффективному самонаблюдению, которая сослужит вам неоценимую службу во всех сферах вашей жизни. Прочтя записи через несколько месяцев, вы обязательно будете удивляться, умиляться и радоваться.

Возможно, вам будет полезно использовать для многих упражнений диктофон, чтобы записывать свои диалоги с окружающими и потом их анализировать по предложенным в книге упражнениям и схемам.

## Отношения с другими

Все мы сознательно или незаметно для себя учимся жить, решать задачи, взаимодействовать с другими людьми. Так продолжается до тех пор, пока эти способы эффективны. Обычно лет до **15**. Дальше мы сталкиваемся с тем, что другие люди ведут себя иначе, чем принято в нашей семье, и что многому придется учиться заново. Вот здесь у каждого (у кого-то в **15**, у кого-то — в **50** лет) наступает момент, когда появляется необходимость пересмотреть

свои привычки. И тогда мы проводим ревизию: это оставить, а от этого избавиться.

Процесс избавления от неэффективных моделей поведения заключается в том, чтобы все время отслеживать, как они включаются, и делать выбор: я буду продолжать это делать или я сделаю что-то другое?

Эта непростая задача направлена на то, чтобы изменить результаты многолетних тренировок жить автоматически и невкусно. С проблемами сталкиваются и наши близкие: за всю историю отношений с нами они привыкли к нашему определенному поведению. И когда вы начинаете меняться, они удивлены, озадачены и даже шокированы, поскольку не понимают, что с вами происходит и как на это реагировать: вы были всю жизнь понятны, известны, изучены до мозга костей, поддавались привычным манипуляциям.

Домашнее животное должно быть тихим, спокойным и не приносить хлопот хозяину. Вот, например, чучело совы...

А теперь что? Теперь вы непредсказуемы, непривычны, не ведётесь на манипуляции и делаете что-то, чего от вас совершенно невозможно было ожидать. **Реализуете свои желания, а не чужие!** Это очень трудно принять и понять людям, которые от вас этого не ожидают. Поэтому в процессе работы над собой вы обязательно столкнетесь с тем, что люди будут совершенно по-разному реагировать на изменения, произошедшие с вами.

Вы и ваше окружение составляете единую систему. Если происходят изменения одного элемента, то это влияет на всю систему. Ваши родные и близкие могут как принять изменения, произошедшие с вами, так и начать сопротивляться им. Это естественный процесс.



**Правило 3. Уверенность заключается в том, чтобы относиться с уважением как к себе и своим изменениям, так и к реакциям других людей на ваши изменения.**

Зря, когда мы близких судим, суд безжалостен и лих.

Надо жить, прощая людям наше мнение о них.

**Игорь Губерман**

Для того чтобы общение с людьми удовлетворяло вас, необходимо выработать навык говорить **о себе** так, чтобы это было понятно для других. И первый шаг на пути изменения этого диалога заключается в том, чтобы сначала узнать, как устроено ваше обычное взаимодействие с другими.

**1.** Итак, наше первое упражнение. В течение недели, вступая в любой контакт, словесный или молчаливый, с другим человеком, попробуйте замечать ваши реакции на него.

Например, партнер по общению задает вам очень много вопросов — какова ваша реакция на него? Вы озадачены? Растеряны? Раздражаетесь? Злитесь? Смущаетесь? Или: кто-то из близких рассказывает, как он вами недоволен. Что вы чувствуете: унижение? Обиду? Злость? Возмущение? Страх? Или кто-то из сотрудников рассказывает вам о своих взаимоотношениях с другими — какие чувства он будит в вас своим рассказом: сочувствие? Негодование? Скуку? Смушение? Желание помочь или поддержать?

Или: в метро кто-то сел слишком близко, доставив вам неудобство: что именно вы чувствуете? Реакции могут быть самыми разнообразными, здесь нет правильных или неправильных реакций, для каждого человека они индивидуальны. Запишите подробно в дневник наблюдений ваши реакции. В то же время заметьте: как вы себя ведете в этих ситуациях? Чем отвечаете собеседнику? Какие конкретные слова произносите, что делаете?

Запишите все это в дневник. Выполняя это упражнение, не старайтесь изменить поведение. Задача упражнения — увидеть как можно более подробно, как устроен ваш контакт с окружающими, изучить все детали взглядом любопытного исследователя.

Это упражнение будет сопровождать вас на протяжении всего курса изменений, поскольку оно — наш основной поставщик информации о том, что именно нужно изменить в вашем контакте с окружающими.

Основная трудность при выполнении этого упражнения — это быть честным с самим собой. Обычно, реагируя на какую-то ситуацию, мы объясняем себе свои реакции с точки зрения их «правильности»: «Я не разозлился, что вы! — говорим мы сами себе. — Нет, я просто был в недоумении».

Трудность в том, что если мы будем честными, то мы узнаем о себе много нового и, возможно, на первый взгляд неприятного. Например, вы можете узнать, что иногда вы злитесь там, где «нужно» быть великодушным, или хотите плакать там, где «нужно» показать невозмутимость, или с трудом скрываете смех там, где «положено» скорбеть. В ваш дневник самонаблюдений записывайте ваши честные реакции: не те, которые «надо» испытывать, а те, которые вы и в самом деле переживаете.

**Правило 4. Если вы будете честны с собой, вы сделаете ваш путь к уверенности прямым и легким.**

Есть и другая трудность в выполнении этого упражнения. Обычно, когда мы вступаем в контакт с людьми, наша реакция представляет собой мыслительную цепочку, в которой мы описываем другого: как он поступил по отношению к нам, что сделал, каков он из-за этого. Например, если вам наступили на ногу в метро, вы можете подумать: «Вот хам!!» — это ваша оценка, описание другого человека. Общение, построенное на таких описаниях, обычно не приводит к эффективной коммуникации. Это видно по тому, что мы получаем в ответ: «Сам хам!!»

В нашем упражнении важно отследить не описания другого, которые возникают у вас при вступлении в контакт, а вашу собственную эмоциональную реакцию, которая стоит за этим описанием. В этом же примере такой реакцией может быть: страх, боль, унижение, злость, зависть, раздражение, недоумение, азарт, благодарность, радость, чувство собственной важности и так далее — у каждого индивидуально.

Третьей трудностью может стать оценка себя вместо обнаружения своей реакции. Например, в вышеописанной ситуации вы можете подумать: «Как же я так встал, что на меня все натыкаются?» — тогда как вашей реакцией может быть здесь смущение, стыд, злорадство или что-то еще.

**Правило 5. В основе неэффективной коммуникации лежит обмен описаниями друг друга. В основе эффективной коммуникации лежит осознание собственной реакции, связанной с ней потребности и выбор действия или слов, наиболее эффективно удовлетворяющих эту потребность.**

Например, если вас назвали некрасивым словом, вы можете почувствовать себя оскорбленным, осознать потребность восстановить свои личностные границы и самоуважение и выбрать слова или действия, которые помогут эту потребность реализовать, и затем эти слова сказать или действия произвести.

Описанное упражнение помогает научиться отслеживать собственные реакции. О потребностях, а также действиях и словах, направленных на их реализацию, мы поговорим чуть позже.

Упражнение может считаться хорошо выполненным, когда вы научитесь определять свою реакцию менее чем в течение **1** часа.

**2.** Второе важное упражнение будет сопровождать вас на всем пути изменений и закреплять позитивный эффект.

Суть упражнения заключается в оценке результата вашего труда над собой. Каждый раз, когда вы будете оценивать, как вы прожили ту или иную ситуацию, необходимо отказаться от привычных разделений себя на «плохого» и «хорошего». Наверняка вы замечаете, как вы обычно оцениваете себя: «Ну что за бездарь!»

Ну, как всегда! Ну, как обычно! Спорить такую ерунду! Ну, кто за язык-то тянул?! Чего стоял, как столб?!» Увы, эту милую привычку придется оставить в прошлом, расцеловавшись с ней на прощанье. В вашей новой жизни вам пригодится другой навык. Устраивая себе «разбор полетов», вы теперь будете говорить себе следующее: «Мне удалось то-то и то-то; вот здесь я продвинулся еще на одну букву; а вот здесь, здесь и здесь — моя зона дальнейшего развития». А все «левые» мысли, выражающиеся в ругани, самогноблении, или, культурнее говоря, самокритике, поедании себя заживо, придется отправлять в помойное ведро за ненадобностью. Если они не захотят идти по доброй воле на свалку — просто посылайте их на три буквы.

## План работы над собой

**1.** В течение трех месяцев вам необходимо будет отслеживать свои реакции на других людей при общении с ними.

**2.** Начиная с третьей недели самостоятельных занятий с этой книгой, вы будете учиться предъявлять свои потребности другим людям. Главная задача этого периода — научиться произносить новые для вас формулировки. В этот период нет цели добиться от других выполнения ваших желаний, важно просто освоить новые способы об этих желаниях заявлять. По-простому говоря, вы будете тренироваться складывать слова и буквы и приучать свой рот их произносить.

**3.** После освоения новых способов построения ваших собственных посланий к другим вы будете учиться строить контакт с другими людьми, то есть уже не монолог, а диалог, учитывающий реакцию собеседника на ваши слова. В этот период вам надо научиться соединять натренированные ранее навыки самонаблюдения и самопредъявления с вниманием к другому человеку.

**4.** Освоив искусство диалога, вы будете расширять диапазон и направления своих коммуникаций.

Таков общий план, в рамках которого мы будем рассматривать секреты уверенного поведения и тренировать его отдельные аспекты, которые я опишу ниже, в следующей главе.

При выполнении упражнений не торопитесь: не полезно прочитать всю книгу, а потом выполнять упражнения. Даже не полезно читать все упражнение полностью, и только потом браться за его выполнение. Выполняйте все упражнения последовательно: сначала прочтите первый пункт, выполните его, затем следующий и так далее. Чтобы лучше понять, как именно их последовательно выполнять, останавливайте чтение, как только наткнетесь на слова «после того, как вы сделаете это...», и принимайтесь за выполнение прочитанного. В основе эффективного обучения лежит практический опыт: только совершив действие и осмыслив его, мы приращиваем опыт, который и позволяет эффективно выполнять следующее действие.

В добрый путь, дорогой читатель, я буду рядом с вами в минуты сомнений и тревог на новой дороге вашей жизни, однако все изменения зависят, в первую очередь, от вас.



## Глава 2. Что такое уверенность?

Как я уже написала выше, часто под уверенностью понимают наглость или дерзость. Когда я составляла программу своего первого тренинга уверенности, я всерьез и глубоко задумалась над тем, что обычно мы воспринимаем явление уверенности как некое состояние, непонятно из чего складывающееся. И разобрала его по косточкам. Оказалось, что уверенность — это целый комплекс черт, навыков, умений и способов жить и общаться. Например, в резюме вы можете увидеть такую фразу: «уверенный пользователь ПК». Кто этот «уверенный пользователь»? В чем он, собственно, уверен? Это тот, кто умеет быстро стучать по клавишам; знает, где искать документы, как их создавать, редактировать, удалять и сохранять; может оказать первую помощь компьютеру в виде перезагрузки; отличает адрес веб-сайта от адреса электронной почты и так далее. То есть выучил последовательность шагов и расположение кнопок и иконок на своем компьютере.

Можно, например, быть уверенным изготовителем яичницы: умело и без сомнений ставить сковороду на огонь, легким движением фокусника налить масло, одним ударом ножа разбить яйцо и жестом опытного сеятеля посыпать блюдо солью. Тоже — выученная последовательность действий, привычка к их выполнению, доведенная до автоматизма.

**Правило 6. Уверенность — это выученная последовательность действий, привычка к их выполнению, доведенная до автоматизма.**

А мы с вами будем учиться быть Уверенным Жителем и Уверенным Коммуникатором. Итак, из чего же состоит уверенность?

Во-первых, это привычка замечать то, что видимо и слышимо в реальности, не приукрашивая факты своими фантазиями, ожиданиями катастрофы или необоснованными надеждами. А также умение использовать эту информацию.

Во-вторых, это умение быть недвусмысленным в своих посланиях другим. Например, если вы человек очень стеснительный и робкий, то в случае, если вам предлагают перекусить, когда вы голодны, вы можете истекать слюной, но говорить при этом: «Спасибо, я сыт». Если вы делаете так, то ваше послание двойное: ваше тело говорит одно, а ваша речь — другое. Вот он и внутренний конфликт: **я хочу, но как это воспримут другие?** Другие обычно теряются, не зная, чему верить: вашему голодному взгляду или вашим словам.

Кроме того, если вы не сообщаете ясно, чего вы хотите, что вам подходит, а что точно — нет, вы вводите ваших партнеров в заблуждение и часто можете вызывать недоверие. У нас, у гештальтистов, есть пословица: «Не мое собачье дело, что обо мне подумают другие. Я — не полиция мыслей». Мало того, вы и правда никогда не сможете узнать, что думают другие, если только не спросите у них об этом. Потому что на самом деле, открою большой секрет, ни у кого из нас нет в голове машинки, которая считывает мысли или чувства других людей. Мы гораздо менее могущественны, чем нам кажется.

В-третьих, это умение быть разным в разных ситуациях, а не придерживаться одного и того же набора черт и действий; умение отказываться от неудачных, непродуктивных, неэффективных решений и искать новые, пробуя другие способы и стратегии поведения.

В-четвертых, это умение ставить перед собой задачи, разбивать их на маленькие кусочки и последовательно решать их одну за другой.

В-пятых, это умение ценить достигнутое и опираться на опыт, извлекая из него ресурсы для движения вперед, и умение руководить направлением своей жизни.

В-шестых, это осознание своей правоты, своих знаний, своих вкусов и потребностей, предпочтений, а также четкое понимание, что вам совершенно не подходит.

В-седьмых, это искусство диалога и конфронтации, умение критиковать и реагировать на критику, расширять свои границы, отстаивать свое мнение и потребности, при этом не оскорбляя и не унижая других.

В-восьмых, это умение различать вину и ответственность — свою и чужую, рамки ролей, прав и обязанностей, границы возможностей — своих и чужих.

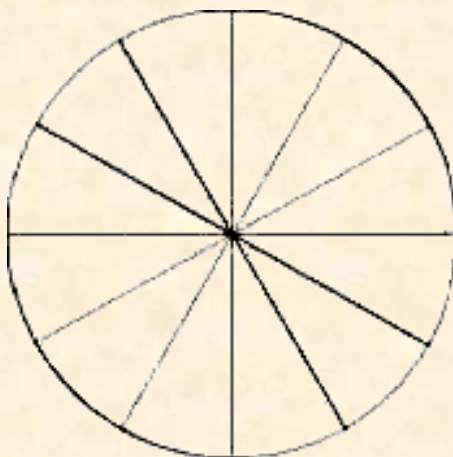
В-девятых, это умение реагировать на манипуляции других, переходя к честному диалогу и сохраняя свои позиции в коммуникации.

В-десятых, понимание законов взаимодействия между людьми и умение ими пользоваться.

**Правило 7. Уверенность опирается на смелость быть собой, знание своих целей и способов их достижения, знание своих сильных и слабых сторон, способность изменить неэффективные способы действия на эффективные.**

Для того чтобы понять, как у вас обстоят дела с этими составляющими уверенности, сделаем следующее упражнение.

**3.** Возьмите лист бумаги и нарисуйте круг на весь лист. Разделите его на **12** частей, как пирог или циферблат часов.



Каждый отрезок, идущий от центра к окружности, является шкалой от нуля до ста. Нарисуйте в центре круга ноль, а снаружи - **100**. Подпишите каждый отрезок следующими названиями:

Восприятие, Конкретность, Рамки и границы, Прагматичность, Гибкость, Стабильность, Надежность, Опора на картину мира, Умение конфронтировать, Ответственность, Выносливость к реакции других, Мотивация к изменениям.

Прислушайтесь к себе и поставьте жирную точку на каждом отрезке, оценив себя: как вам кажется, где на этом отрезке от нуля до ста вы обнаруживаете себя в текущий момент вашей жизни? Вот описание критериев.

• **Восприятие.** Насколько объективно вы видите ситуацию, в которой вы находитесь, и способны распознать, что именно делает ваш партнер/противник, с которым связана эта ситуация? Например, ваш партнер говорит: «Что-то ты сегодня неважно выглядишь». Вы

можете услышать в его словах: а) критику; б) ревность; в) зависть или что-то еще. Но вам также может показаться, что ваш партнер хочет вам помочь. Это зависит от того, насколько ваши отношения наполнены взаимоуважением.

- **Конкретность.** Насколько полно и недвусмысленно вы умеете дать другому понять, что вам нужно, с тем чтобы это получить? Здесь хорошей иллюстрацией может послужить пример, приведенный выше (о предложении перекусить).

- **Рамки и границы.** Насколько вы умеете поддерживать то, что вам подходит, и отвергать то, что вам не подходит, говорить «да» и «нет», «мне нужно», «я хочу» и «мне не подходит», «я не буду»?

- **Прагматичность.** Насколько вы способны планировать свои жизненные цели и последовательно их реализовывать?

- **Гибкость.** Насколько гибким вы можете быть в решении задач, отвергая неудачные решения и находя новые, более подходящие; выбирая новые способы поведения, когда старые не подошли?

- **Стабильность.** Насколько вы стабильны в своих решениях и действиях, чтобы не сворачивать на важном для вас пути? Насколько вы способны не бросаться в крайности? Например, если вы решили, что вам необходимо создать семью, но после первой же неудачной попытки вдруг решили: «А, черт с ним, буду карьеру делать», — трудно говорить о вашей стабильности.

- **Надежность.** Насколько вы надежны для других людей в действиях и договоренностях?

- **Опора на картину мира.** Какова ваша картина мира? Насколько вы можете опираться на ваши представления о мире, о людях, о закономерностях жизни? Есть ли у вас какая-то своя философия или парадигма жизни (например, религиозная или какая-либо другая)?

- **Умение конфронтировать.** Умеете ли вы вести конфронтацию, не унижая другого? Умеете ли вы доносить информацию о своих чувствах? Пример неудачной конфронтации: «Ну, ты плохой и делаешь мне плохо!» Удачная конфронтация: «Я злюсь и раздражаюсь, когда ты делаешь то-то. Я хочу, чтобы ты этого не делал».



- **Ответственность.** Насколько вы сами чувствуете свою собственную ответственность за события вашей жизни и ваши конкретные действия? Например, если вы часто говорите: «Да, это потому что я Овен» или «Это потому что меня так воспитали», или «С таким начальником далеко не продвинешься», то вряд ли вы несете ответственность за свою жизнь сами.

- **Терпимость к реакциям других.** Насколько вы выносливы к эмоциям и требованиям других людей, к их реакциям на ваши действия и слова? Насколько легко вас уговорить, шантажировать, сбить с толку? Насколько легко вас заставить почувствовать себя виноватым за чувства других людей? Чем легче — тем ближе к центру будет ваша точка на диаграмме, соответствующей этому критерию уверенности.

- **Мотивация к изменениям.** Насколько вы хотите поменять свою жизнь и себя? Насколько вы готовы к тому, что ваша жизнь, ваше общение с другими изменятся?

Когда вы будете проставлять точки, ориентируйтесь на общую картину вашей жизни, а не на какие-то конкретные ситуации, на свое самоощущение, а не на то, что думают о вас другие.

Когда вы расставите все точки на отрезках, соедините их одной линией. Получится Антарктида вашей уверенности. Прислушайтесь к своим чувствам: что рождается у вас, когда вы смотрите на эту Антарктиду? Вы чувствуете больше грусть, отчаяние и упадок сил или, наоборот — подъем, энергию, радость, любопытство, интерес? Если вы ощущаете больше уныние и бессилие — похоже, что вы не верите в свои силы изменить свою жизнь, не чувствуете ответственность за нее и преувеличиваете величину препятствий.

Затем снова прислушайтесь к себе и, не торопясь и задумываясь, поставьте жирные крестики на тех же отрезках в том месте, где вы хотите оказаться. Некоторые на тренингах ставят крестики немного не доходя до границы окружности, некоторые на самой окружности, некоторые — там же, где стоит точка, а некоторые спрашивают: «А можно снаружи круга поставить крестик?»

Теперь следует обосновать ваши точки и ваши крестики.



Возьмите для анализа один из критериев, который при взгляде на диаграмму вызывает у вас наибольшее беспокойство, волнение, возбуждение. Опишите ясную картину вашей ситуации, в связи с которой вы поставили точку именно здесь, а не в другом месте. Скажем, вы поставили точку на **30 %**. Как вы поняли, что именно **30 %**? По каким признакам и событиям вашей жизни? Опишите эти признаки и события в вашем дневнике.

Теперь посмотрим на крестик. Допустим, он стоит у вас на **70 %**. Опишите подробно, что это может быть за ситуация или ряд ситуаций и событий, по которым вы сможете определить, что у вас по этому критерию — **70 %**. Как вы это поймете? По каким признакам? Как вы узнаете, что пришли к своей цели? При описании этой позиции мобилизуйте ваше воображение и фантазию. Часто бывает достаточно подробно увидеть, к чему вы хотите прийти, чтобы начать менять жизнь.

Гораздо труднее увидеть проблему, чем решить ее. Для первого нужно воображение, а для второго лишь умение.

**Дж. Бернал**

Оценив ясно вашу сегодняшнюю ситуацию и определив место на диаграмме, в которое вы хотите прийти, ответьте письменно на два вопроса.

**1.** Что вам мешает двигаться от точки к крестику? Опишите все внешние обстоятельства и внутренние причины, которые мешают вам продвигаться в этом направлении.

**2.** Что вам помогает двигаться от точки к крестику? Опишите все внешние обстоятельства и внутренние причины, которые мешают вам продвигаться в этом направлении.

Разобрав один аспект уверенности, вы можете проделать это и с другими аспектами.

Следующее упражнение.

**4.** После этого составьте два списка. В одном из них выпишите все препятствия на пути развития уверенности, в другом — все, что

вам помогает, ваши внутренние и внешние ресурсы. Какие чувства, мысли и впечатления посещают вас, когда вы читаете эти списки? Что кажется преодолимым, а глядя на что, вы чувствуете бессилие? Что нужно вам для того, чтобы вы могли двигаться дальше? Запишите все ответы на вопросы этого упражнения в ваш дневник самонаблюдений.

И диаграмму, и списки отложите и сохраните. Благодаря им мы с вами узнали, как у вас обстоят дела с уверенностью на сегодняшний день. И теперь эти материалы пригодятся вам для дальнейшей работы над собой. Периодически вы будете ими пользоваться.

## **КРАТКИЕ ВЫВОДЫ**

Уверенность — это в первую очередь знание себя и владение собой. Это знание стартовой точки и видение будущего результата.

## Глава 3. Инструменты

Мы не можем управлять другими или быть в них уверенными — поскольку другие люди живут своей собственной жизнью и их интересы часто не совпадают с нашими. И это нормально. Мы можем только изучить себя и научиться пользоваться собой и теми ресурсами, которые есть у нас самих. А их более чем достаточно. В организме человека природа предусмотрела все для того, чтобы он мог жить удовлетворяющей его жизнью. Поэтому основными инструментами в работе над уверенностью являются следующие:

- ваши чувства;
- ваше тело;
- ваша речь;
- ваше внимание.

### Чувства и тело

В современном мире разума чувства сильно обесценены, поскольку есть такая версия, что они препятствуют ясности мысли и действия. Но это не так. Наоборот, чувства не только регулируют энергию, но также являются носителями определенного опыта и нашего знания о себе и мире.

Чувства помогают понять, что происходит с вами в соприкосновении с окружающим миром, как вы на него реагируете, что вам подходит, а что нет, в чем вы нуждаетесь и что вы на самом деле хотите делать. Например, когда вы прикасаетесь к раскаленному предмету, вы чувствуете боль. Боль сообщает вам, что этот предмет опасен для вашего здоровья и жизни. Если вы несетесь на огромной скорости в горах по дороге без ограждения, вы можете почувствовать страх — страх тоже отвечает за вашу безопасность. Если вы чувствуете обиду или злость в тот момент, когда кто-то говорит вам неприятные слова, — эти чувства сигнализируют, что ваша личная территория подвергается вторжению. Я часто на первой встрече с клиентом слышу: «Избавьте меня от чувства тревоги (страха, унижения, обиды и так далее)». Для меня это звучит как: «Отрежьте мне кусочек ноги». Чувства — наш главный поставщик информации о

том, что происходит с нами в соприкосновении с другими объектами окружающей среды, будь это предметы или другие существа.

Часто люди плохо осознают свои чувства, стараются их не замечать (особенно негативные), поскольку, когда чувства заметны для самого себя, но мы не умеем с ними обращаться, они могут доставлять массу неудобств. Например, многие с детства привыкли слышать родительские окрики: «Перестань плакать! Злиться плохо! Доешь все до конца!» Если вы послушный человек (ребенок), то ваши собственные чувства могут быть неудобны вам, поскольку вызывают негативную реакцию других людей. И тогда проще научиться их подавлять, не замечать и так далее. В этом случае мы решаем задачу комфортного выживания в детстве, но, став взрослыми, сталкиваемся с тем, что не можем себя защитить, потому что не обнаруживаем злости в себе, а только страх, когда на нас нападают; или не можем сказать «нет» чему-то отвратительному, поскольку отвращение давно запрятано в глубины подсознания. Мало того, из-за того, что родители могли обвинять нас в глупости или несообразительности и требовали угадывать их желания и настроения («Разве тебе не понятно?!»), «Как ты можешь быть таким тупым, что не понимаешь этого?!», «Ты должен был догадаться!!»), многие уверены в том, что можно догадаться по глазам другого человека, о чем он думает, или почувствовать, что с ним происходит. Но это не так.

Дурачить врагов, надевая маску безэмоциональности, может быть, и эффективно, но какой смысл принимать себя за врага и дурачить самого себя, лишая себя осознания того, что происходит?

**Фриц Перлз**

**Правило 8. Чувства помогают понять, что происходит с вами в соприкосновении с окружающим миром, как вы на него реагируете, что вам подходит, а что — нет, в чем вы нуждаетесь и что вы на самом деле хотите делать.**

Для того чтобы научиться понимать подлинную информацию, которую нам поставляют наши чувства и ощущения, я предлагаю ряд упражнений, направленных на **осознавание**. Данные упражнения взяты из книг Ф. Перлза, Д. Энрайта и других гештальт-терапевтов.

Основной прием осознания — это естественный процесс простого наблюдения с вербализацией (то есть называнием) того, что ощущают, воспринимают ваши органы чувств.

**5.** Опишите, что происходит с вами и вокруг вас, начиная фразу каждый раз словами «сейчас я осознаю, что слышу...», и перечислите все звуки, которые вы слышите, не добавляя к ним никаких интерпретаций, а только называя сам звук. Например: «Я слышу стук механизма в часах, шуршание проезжающих машин за окном, клацанье клавиш клавиатуры, когда я пишу этот текст, глухой шум шагов за дверью, шум ветра, гудение вентилятора в системном блоке компьютера». В этом тексте есть интерпретации, но их мало и они опираются на реальные факты. Если же вы говорите: «Я слышу нервные шаги за дверью, звук проезжающего автобуса, гудение компьютера», то в этом тексте много интерпретаций, которые не относятся к реальности, поскольку мы точно не знаем, нервные ли шаги за дверью, автобус ли это проехал, и гудит ли это весь компьютер или только какой-то из его механизмов. Выполняйте это упражнение **5 минут**. Заведите будильник, чтобы он прозвонил через пять минут, и после этого запишите в свой дневник наблюдений ответы на следующие вопросы:

Что было самым трудным для вас в этом упражнении?

Повторялись ли вы в названиях звуков? Если не повторялись, то почему?

Была ли какая-то закономерность в том, как вы называли звуки? Например, сначала только звуки комнаты, потом — только за окном, потом — за дверью; или сначала самые громкие, потом тихие; или сначала звуки, издаваемые людьми, а потом — предметами?

Удалось ли вам услышать собственные звуки? Какие?

То, каким образом вы **выбираете** звуки, которые вы называете, может свидетельствовать о том, как устроена **избирательность** вашего восприятия.



**Правило 9.** Наше восприятие замечает все, но сознательно или бессознательно **мы сами выбираем**, что нам считать существенным, а что — нет, что достойным внимания, а что — нет, мы также **сами придаем смысл** тому, что воспринимаем.

**6.** Опишите, что происходит с вами и вокруг вас, начиная фразу каждый раз словами «сейчас я осознаю, что вижу...», и перечислите все предметы, которые вы видите, все, что регистрируют ваши глаза, не добавляя к ним никаких интерпретаций, а только называя видимое. Например, вы смотрите в пол и видите на полу пятна. Так и скажите: «я вижу на полу пятна серо-коричневого цвета» — это будет чрезвычайно близко к правде по сравнению с фразой «я вижу грязь на полу», поскольку не факт, что эти пятна являются пятнами грязи. Может быть, там затерлась краска того материала, из которого сделан пол, а может быть, на него пролили кипяток и материал обожжен, а не испачкан. Отведите на это упражнение **5 минут**. Когда прозвонит будильник, запишите в дневник ответы на следующие вопросы:

- Что было самым трудным для вас в этом упражнении?
- Повторялись ли вы в названиях предметов? Если не повторялись, то почему?
- Была ли какая-то закономерность в том, как вы называли предметы?
- Описали ли вы себя? Других людей в помещении?
- Какие чувства вы переживали, когда делали это упражнение?

**7.** Опишите, что происходит с вашим телом, начиная фразу каждый раз словами «сейчас я осознаю, что чувствую (ощущаю)...», и перечислите все ощущения вашего тела: температурные ощущения, давление, прикосновение, напряжение, боль. Пройдите вниманием все ваше тело сверху вниз или наоборот. Почувствуйте прикосновение одежды, волос. Попробуйте почувствовать выражение вашего лица. Ощутите, как устроен ваш контакт с мебелью, на которой вы сидите. Избегайте интерпретаций. Отведите на это упражнение **5 минут**. Когда прозвонит будильник, запишите ответы на следующие вопросы:

- Что было самым трудным для вас в этом упражнении?

- Повторялись ли вы в названиях ощущений? Если не повторялись, то почему?
- Была ли какая-то закономерность в том, как вы называли ощущения?
- Ощутили ли вы только внешние ощущения (на границе вашей кожи) или вы почувствовали что-то внутри тела?
- Какие чувства вы переживали, когда делали это упражнение?
- Что вы чувствуете сейчас? Как именно вы себя сейчас чувствуете?
- Заметили ли вы, какую эмоцию выражает ваше лицо? Какую? О чем это вам говорит?

Некоторые при выполнении этого упражнения могут обнаружить сильную боль или усталость. Это может говорить о том, что обычно вы не замечаете этой боли или усталости, и самое время уделить этому внимание. Другие могут почувствовать недоумение оттого, что вообще плохо понимают, что происходит с их телом. Третьи могут сильно расслабиться и даже заснуть — что ж, прекрасное средство от бессонницы!

## **Правило 10. Тело является главным индикатором того, что происходит с вами в вашем взаимодействии со средой.**

Ваше тело лучше всего подсказывает ваши потребности и ваши состояния. По нему вы сможете ориентироваться в ваших чувствах. А чувства, в свою очередь, подсказывают вам, что вы хотите делать, в чем нуждаетесь. Например, если при выполнении этого упражнения вы почувствовали, что пояс брюк сильно давит на живот, — кажется, нужно ослабить пояс или купить другие брюки. А если вы почувствовали, что вам жарко и душно, — следует открыть форточку или включить кондиционер. Заботясь о теле, вы сможете восстанавливать вашу жизненность и устойчивость в трудных ситуациях.

Например, если, придя в кабинет начальника для «серьезного разговора», вы чувствуете стесненность — выберите дистанцию, на которой вам будет комфортнее всего находиться от начальника в этом разговоре. Может быть, вам захочется отодвинуть ваш стул подальше или поставить его под другим углом от начальника — сделайте это. Если вы почувствовали, что у вас подгибаются колени или вы не чувствуете опоры, — сядьте, поставив ваши стопы полностью на пол, удобно обоприте спину о спинку стула. Таким образом вы дадите своему телу максимальную площадь опоры. Если вы чувствуете сильное эмоциональное напряжение или дрожь — сядьте с прямой спиной, но без напряжения, опустите плечи вниз и позвольте вашим легким свободно дышать — так, чтобы их не сдавливала диафрагма или ваша грудь не упиралась в колени. Свободное дыхание выравнивает эмоциональное состояние и делает ваше тело более свободным и подконтрольным, управляемым. Если вы чувствуете, что вас захватывают сильные эмоции гнева, которые в данную минуту могут быть неуместными, — наоборот, уменьшите глубину дыхания. Пользуйтесь поверхностным дыханием только в крайнем случае, поскольку это не полезно для здоровья. И если вы намеренно сдерживаете эмоции, после этого «серьезного» разговора обязательно отойдите в безлюдное место и выпустите гнев любым способом: криком, топаньем ногами, битьем подушки, ругательствами, сжиманием кулаков, маханием руками — как угодно.

**Правило 11.** Переживать чувства полезнее, чем скрывать их, поскольку именно они дают нам возможность ощущать энергию и силу, которые придают убедительность нашим словам.

Ни один человек не захочет менять что-либо в своей жизни, если он счастлив тем, как живет сейчас. Желание что-то изменить возникает у него только тогда, когда он осознает, что его жизнь уже НЕ ДОЛЖНА оставаться прежней. И здесь мало интеллектуального решения, поскольку ему недостает эмоционального побуждения. Важно достичь той точки, с которой вы можете ясно видеть, что у вас нет другого выбора, как только измениться и изменить свою жизнь. Только тогда вы способны задействовать столько личной силы, сколько вам необходимо для преодоления препятствий.

**Теун Марец**

**8.** Начните предложение «Сейчас я осознаю...», назовите то, что вы осознаете, и добавьте «...и нахожу это приятным (или неприятным)». Если такая оценка не возникает у вас в голове, попробуйте сказать наугад — и наблюдайте, правильна ли она для вас.

**9.** Закончите предложение словами «... и нахожу это плохим (или хорошим)». Попробуйте совместить это упражнение с предыдущим, например: «Сейчас я осознаю, что... нахожу это приятным и плохим».

**10.** Начните предложение «Сейчас я осознаю, что вижу (слышу)... и я представляю (фантазирую), что это...». Здесь вы можете интерпретировать как вам вздумается, осозная, что это — ваши фантазии, что вы придаете смысл. Запишите ваши наблюдения после каждого из этих упражнений.

Как уже становится ясно из выше написанного, наши чувства бывают телесными (физиологическими), относящимися к восприятию, и эмоциональными. Чтобы вам было легче ориентироваться во всем многообразии чувств, я приведу список чувств, которым я пользуюсь, обучая моих клиентов осознавать себя: азарт, алчность, аппетит, беззащитность, безмятежность, безразличие,

безысходность, беспокойство, бессилие, бережность, бешенство, благодарность, благосклонность, блаженство, бодрость, боль, брезгливость, важность, веселье, вдохновение, вина, влечение, возбуждение, возмущение, волнение, восторг, восхищение, враждебность, высокомерие, вялость, гадливость, гнев, голод, гордость, горе, горечь, грусть, деловитость, досада, духота, жажда, жалость, зависть, замешательство, защищенность, злорадство, злость, значимость, изумление, интерес, любовь, любопытство, надежда, напряжение, настороженность, насыщение, негодование, недоверие, недоумение, нежность, ненависть, неуверенность, неудобство, неудовольствие, неочененность, обида, огорчение, одиночество, озадаченность, опасность, оскорбленность, отвращение, отстраненность, отчаяние, печаль, подавленность, подозрительность, потерянности, почтение, предвкушение, предубеждение, презрение, равновесие, равнодушие, радость, раздражение, разочарование, расслабленность, растерянность, ревность, робость, симпатия, скованность, скорбь, скука, смущение, сочувствие, спокойствие, стеснение, страдание, страх, стыд, счастье, тепло, томление, торжество, тоска, трагичность, тревога, убежденность, уважение, уверенность, увлеченность, удивление, удовлетворенность, удовольствие, ужас, умиротворенность, унижение, уныние, усталость, утомленность, холодность, ценность, ярость, ясность. Добавьте в этот список все, что вам кажется относящимся сюда, но здесь не названным. Наши эмоциональные и телесные состояния — разные стороны одного и того же явления.

Например, когда мы голодны, мы можем чувствовать, как «сосет под ложечкой», вырабатывается слюна и как мы эмоционально раздражены. Любая наша потребность, избыток или недостаток чего-то в организме отражается во всех сферах организма: физиологической, эмоциональной и умственной. Предложу вам еще одно упражнение для лучшего осознания этого процесса.

**11.** Попробуйте воспроизвести определенное телесное действие: напрягите, а потом расслабьте челюсти, сожмите кулаки, начните тяжело дышать. Вы можете заметить, что все это вызывает смутную эмоцию. Если к этому переживанию вы можете добавить какую-нибудь фантазию, представление о каком-либо человеке или вещи в вашем окружении, которые вызывают у вас неприятные воспоминания или переживания, — эмоция разгорится с полной



силой и ясностью. И наоборот, в присутствии такого человека или вещи вы замечаете, что не чувствуете эмоции, пока не примете как свои собственные соответствующие телесные действия — в сжимании кулаков, возбужденном дыхании и т. п. вы начинаете чувствовать гнев.

Часто мы не замечаем того, что происходит с нашим телом, и не придаем этому значения. Однако это очень важная информация о нас самих, в первую очередь для нас самих. Если вы рассказываете приятелю о «прикольной шутке» коллег над вами и при этом каждый раз ударяете стопой в пол или кулаком одной руки в другую — то, похоже, что эта шутка не была уж такой прикольной, а скорее оскорбила вас, и вы злитесь на коллег. Что полезного в этом наблюдении? То, что кажется, ваши отношения с коллегами не удовлетворяют вас, но вы не сообщаете им об этом и не меняете отношений, поскольку не позволяете почувствовать себе гнев, злость и несогласие, как индикатор нарушения вашей личностной территории.

Если при разговоре с другим человеком вы чувствуете себя незащищенным, ощущаете тревогу или беспокойство, — будет нормальным и полезным, если вы скрестите ноги или руки, поддержите себя за локти, оказав себе **самопомощь** в трудной ситуации.

Многие читали книги по языку жестов. Обычно эти книги воспринимаются как руководство по чтению мыслей. Но реально жесты не дают достоверной информации тому, кто их видит, а помогают лишь разобраться в себе тому, кто их делает. Это связано с тем, что, несмотря на наличие общих черт, каждый человек переживает разные состояния при одних и тех же жестах, мимике лица или голосовых интонациях. И это **нельзя угадать**, а можно **только проверить**.

При работе на тренинге в группе каждый участник обычно обнаруживает свои индивидуальные способы не замечать очевидного, или «сортировать» видимое, слышимое и чувствуемое по какому-то признаку.



Каждый видит только то, что дух его позволяет ему видеть.

Конкордия Антарова

**12.** Следующее упражнение следует делать в течение недели всякий раз, когда вы общаетесь с людьми. Во время беседы обратите внимание на несколько вещей.

**1.** Что вы чувствуете эмоционально при разговоре с вашим собеседником? На какие его слова более всего вы эмоционально откликаетесь (не имеет значения, негативный это отклик или позитивный).

**2.** Что происходит с вашим телом при этом общении и после него?

**3.** Какие вопросы вы задаете себе после этого общения?

**4.** Интерпретируете ли вы слова другого человека при разговоре с ним? Например, он говорит: «У меня закончились деньги», а вы про себя думаете: «Он хочет, чтобы я занял ему денег? Оплатил наш совместный обед в ресторане?»

Запишите ответы на эти вопросы в ваш дневник и отметьте, какие именно слова и как вы проинтерпретировали. Через неделю пролистайте ваш дневник и попробуйте обнаружить, какую долю наблюдений занимают ваши чувства, а какую — интерпретации. Если чувств окажется больше, чем интерпретаций — вы на верном пути. Если вы обнаружите, что большая часть ваших наблюдений — это перечисление интерпретаций, это значит, что вы очень мало следите за собой, довольно тревожны и не чувствуете себя в безопасности при общении с другими людьми, пытаясь угадать, о чем они думают и чего хотят, а не о том, что **хотите вы**. Если это и правда так, не поленитесь потратить еще одну неделю на наблюдение за вашими чувствами.

**Правило 13.** Часто у нас возникают проблемы в общении с другими потому, что мы ставим неверный акцент в отношениях: **вместо того, чтобы понимать, что мы хотим от других и как это получить, мы пытаемся угадывать, что хотят другие от нас и как им это дать.** В результате случается парадокс: мы удовлетворяем их потребности, а не свои. Естественно, что мы в этом случае не удовлетворены своим общением с другими.

## Речь

Известно, что когда человек радуется, он улыбается. Известен и другой эффект: если некоторое время растягивать губы в улыбке, то становится смешно и весело. Зная этот простой закон взаимосвязи, можно работать так же и с другими нашими функциями. Речь отражает наш образ мыслей и образ действий. Если мы меняем ее, то и образ жизни начинает меняться.

Слова — это символы состояния: бодрости, пощады, оправдания и других...

**Конкордия Антарова**

Ваша речь отражает процессы, которые происходят внутри вас, и передает информацию о вас в окружающий мир, а также позволяет брать из окружающего мира то, что вам необходимо для удовлетворяющей вас жизни.

В следующем упражнении я расскажу о том, как именно речь отражает наш образ жизни и как она же может его изменить.

**13.** Обратите внимание на то, как вы обычно строите ваш разговор с другими, какие речевые обороты вы употребляете. Например, в этой книге я часто использую присоединение, которое выражается в употреблении местоимений «мы», «наше», «нас» и так далее. Цель моего присоединения — продемонстрировать, что все мы устроены одинаково, а также сделать наши с вами позиции, мой читатель, равными; поддержать вас таким образом. Однако часто в жизни бессознательно мы употребляем присоединение и в других случаях: когда боимся высказать свое, отличное от других людей,

мнение; когда плохо понимаем, чего именно хотим сами, отдельно от других людей; когда сами ищем поддержки от тех, о ком говорим «мы». Используйте ли вы в речи это местоимение с такой целью? Будьте честны с собой, когда будете наблюдать за своей речью, и запишите в ваш дневник наблюдений ответы на следующие вопросы:

В общении с какими людьми вы употребляете местоимение «мы»?

Что вы чувствуете, когда употребляете это местоимение?

Чего вы хотите в этот момент?

Есть ли что-то общее в ваших отношениях с людьми, про которых вы говорите «мы»?

Следующее упражнение направлено на то, чтобы отделить свои потребности и чувства от потребностей и чувств других людей.

**14.** Замечайте, как вы употребляете местоимения «мы», «наше», «нас», и заменяйте их на «я», «мое», «меня», поправляя себя сразу же, как только заметили. Попробуйте услышать себя: что меняется для вас, когда вы изменяете так свою речь? Что вы чувствуете? Запишите ответы на эти вопросы в ваш дневник.

Местоимение «мы» также довольно часто употребляют люди по отношению к своим близким, от которых они чувствуют зависимость или которых хотят держать в зависимости от себя.

### **На приеме у терапевта.**

Клиентка: У нас проблемы. Мы никак не можем поступить в институт.

Терапевт: У вас — это у кого?

Клиентка: У моего сына.

Терапевт: Сколько ему лет?

Клиентка: **17.**

Терапевт: Вы говорите, у него проблемы...

Клиентка: Да, это какой-то кошмар! Мало того, что мы никак не можем поступить в институт, у нас страдает здоровье! Мы вчера так круто покакали!!!

**15.** Другое популярное местоимение «ты» многие употребляют при описании своих чувств и процессов. Например, ваш знакомый рассказывает, как он ездил на природу: «Там ты чувствуешь себя диким человеком и хочешь слиться с природой». При этом он говорит о себе, и на самом деле его текст звучит так: «Там я почувствовал себя диким человеком и захотел слиться с природой». Вы часто можете услышать в диалогах людей этот речевой парадокс. Употребляете ли вы его сами? Насколько часто? Так же как и в предыдущих упражнениях, обратите внимание на следующее.

- В общении с какими людьми вы употребляете этот речевой парадокс?

- Что вы чувствуете, когда употребляете его?

- Чего вы хотите в этот момент?

Замечайте, как вы употребляете местоимение «ты» таким способом, и заменяйте его на «я», поправляя себя сразу же, как только заметили. Попробуйте услышать себя: что меняется для вас, когда вы изменяете так свою речь? Что вы чувствуете? Запишите ответы на эти вопросы в ваш дневник.

Часто этот речевой парадокс человек употребляет в том случае, когда смущается собственных переживаний. Говоря «ты», когда мы имеем в виду себя, мы отчуждаем собственные слова, мысли, чувства, потребности от себя, приписывая их другим. Обычно это значит, что человеку не нравится собственный образ себя, и он хотел бы чувствовать, выглядеть и действовать иначе, чем он есть. Такой человек боится критики и ждет осуждения от других, не доверяет себе и не любит себя, стремится соответствовать ожиданиям других людей.

Из страха выглядеть смешными мы часто ведем смешную жизнь.

**Франсуа де Ларошфуко**

**Правило 14.** Если вы стремитесь соответствовать ожиданиям других людей, то живете не для себя и не в связи со своими потребностями, а для других. Подходит ли это вам?

Трудность, с которой вы столкнетесь при выполнении этого упражнения, можно описать как обострение смущения. Вы можете начать чувствовать себя более незащищенными в тот момент, когда вместо привычных «ты» и «мы» начнете говорить «я». Однако наградой за то, что вы будете выносливо переживать свое смущение, будет больший интерес к вам со стороны других людей, большее внимание и уважение.

Следующий речевой оборот, который вы можете обнаружить в своих мыслительных процессах или при общении с другими людьми, это возвратные местоимения в контексте собственных чувств. Например, вы можете говорить: «Я сам себя ненавижу», «Я недоволен собой» и так далее. Говоря так, вы как будто делите себя на две противоборствующие стороны: «сам» и «себя». На мистера Джекила и доктора Хайда. Фильм «Бойцовский клуб» тоже про это.

В этом случае вы сами организуете внутри себя конфликт и тогда тратите много сил на его разрешение.

Обычно такая борьба ни к чему не приводит, кроме постоянного обострения этого конфликта. Вы можете обнаружить, как вы долго и мучительно выясняете внутри себя, идти вам куда-то или не идти, делать что-то или нет. И в этом внутреннем диалоге обычно одна часть обвиняет или укоряет другую. В гештальттерапии это явление называют полярностями, или «собака снизу и собака сверху». Причем выяснено, что «собака снизу» (то есть та часть, которая попадает под критику) обычно побеждает благодаря саботажу! Знаете почему? Потому что именно эта часть и является истинно вашей. А «Критикан» на самом деле является не чем иным, как усвоенным внутрь родительским образом, продолжающим «пилить» уже изнутри, а не снаружи.

Обратите внимание: как часто вы сами себя «пилите» после важного разговора с кем-то? И к чему приводят эти разборки с самим собой? Обычно — только к плохому настроению или, еще хуже, к



психосоматике: головной боли, гастриту, простудам, сердечным проблемам и так далее.

— Тут самое главное понять надо, — сказал он, — а как объяснить, не знаю... Ну, вот помнишь, мы про внутреннего прокурора говорили?

— Помню. Это который за беспредел повязать может. Как Раскольников, который бабку завалил. Думал, что его внутренний адвокат отмажет, а не вышло.

**Виктор Пелевин. Чапаев и Пустота**

Ярчайшей иллюстрацией внутреннего конфликта, пожалуй, послужит Голум из фильма «Властелин Колец»: помните, какой вел диалог сам с собой с разных сторон от дерева? В какой-то момент ему удалось прогнать свою «злобную» часть. Но поскольку внутренний конфликт не решается изгнанием одной из частей себя, то позже эта часть не только вернулась, но и захватила Голума полностью. Так обычно происходит и с вами, не так ли?

Человек часто делится на зоны оккупации разных сил.

**Станислав Ежи Лец**

Чтобы избавиться от этого внутреннего конфликта, проделайте следующее упражнение.

**16.** Как только вы заметите этот речевой оборот у себя, например, «Я недоволен собой в связи с тем, что сделал то-то и то-то», попробуйте вспомнить: кто был недоволен вами, когда вы так поступали? Возможно, этим человеком окажется кто-то из ваших близких, родственников, родителей. Попробуйте почувствовать, какие чувства у вас возникают к этому человеку в связи с тем, что он был вами недоволен? Что бы вам сейчас хотелось ответить ему? Что бы хотелось попросить у него? Запишите ваши наблюдения и чувства в ваш дневник. Такой внутренний конфликт на самом деле является трансформацией давнего внешнего конфликта между вами и другими



людьми, который так и не разрешился. Если вы будете отслеживать в себе внутреннюю борьбу, и каждый раз обнаруживать, с кем она на самом деле ведется, и завершать ее с помощью тех фраз, которые будут выражать ваши чувства к этому человеку, через некоторое время вы заметите, что ваше самобичевание закончилось, и вам стало легче дышать.

Вчера одна моя клиентка спросила: «Ну, неужели на это уходит столько сил? Кажется ведь, что немного...» Ответила ей и ответчу вам: сколько сил мы тратим на внутреннюю борьбу, мы замечаем только тогда, когда мы ее прекращаем. Поверьте, в этом внутреннем конфликте кипит огромная энергия, которую можно направить на освоение новых целей и рубежей во внешнем мире, вместо того чтобы разбираться во внутреннем.

Завершение этой нерешенной когда-то борьбы возможно с помощью упражнения, которое называется «Диалог с пустым стулом».

**17.** Поставьте перед собой пустой стул и представьте на нем того человека, который был вами недоволен за какие-то ваши действия. Представьте, как он выглядит, как сидит, в какой он одежде, как он на вас смотрит, с каким выражением лица. Что вы чувствуете по отношению к нему? Обратитесь к нему и сообщите о ваших чувствах, о том, что именно вы переживали тогда, когда он сообщал вам о своем недовольстве. (Список чувств смотрите выше.) Скажите также о том, чего вы на самом деле хотели и ожидали от него, но не получили. Скажите о том, как повлияло поведение и отношение этого человека к вам на вашу жизнь. Вы можете осознать разные чувства: и боль, и страх, и гнев, и другие. Попробуйте обнаружить и высказать все чувства, которые вы можете переживать в связи с тем давним конфликтом. Как я уже написала выше, важно не описывать другого человека, его поведение и поступки, а называть свои чувства и проживать их в этот момент полностью, а не формально говорить о них. Только тогда они завершатся, и вместе с ними завершится ваш давний конфликт, переросший в самокритику.

Если ты научишься делать другим то, что делаешь себе, ты перестанешь подавлять себя и мешать себе в том, что собираешься сделать.

**Фриц Перлз**

При выполнении этого упражнения вы можете столкнуться со следующими трудностями:

- Вам может показаться глупым этот эксперимент. Ну ведь глупо же разговаривать с пустым стулом! И правда, глупо, но зато как работает!!!

- Вы можете почувствовать ступор, как будто вам нечего сказать. Попробуйте осознать, что за чувства блокируют вас в этот момент. Это может оказаться страх или стыд. Тогда начните именно с этого, сказав: «Мне страшно об этом тебе говорить» или «Мне стыдно об этом тебе говорить». Этот прием полезен и тогда, когда вы разговариваете с человеком в реальности. Если вы чувствуете, что какое-то чувство вас останавливает, озвучьте свое препятствие.

**Правило 15.** Само озвучивание переживаний помогает встать над ними, помогает взять их под контроль. Когда вы называете свое чувство, оно перестает владеть вами целиком — именно в этом главный эффект осознания чувств и их вербализации (проговаривания).

Следующая речевая привычка, на которую необходимо обратить внимание, выглядит следующим образом. Вы можете обнаружить, что, говоря о своих внутренних процессах, присваиваете им собственную волю. Например, вы говорите: «Эта мысль пришла ко мне в голову» вместо «Я подумал»; «Моя болезнь заставляет меня...» вместо «Когда я болен, я...»; «Мой характер вынуждает меня...» вместо «Я принципиально поступаю так...». Если вы осознаете себя как жертву ваших внутренних процессов, тогда управление собственным поведением становится для вас невозможным. Чтобы измениться и начать управлять собой, необходимо для начала изменить свои речевые привычки.

**18.** Замечайте такие речевые обороты и изменяйте их как в приведенных примерах, как только обнаружите их. Записывайте ваши наблюдения в дневник. Что меняется для вас, когда вы так перестраиваете свою речь? Какие новые чувства у вас возникают?

## **Внимание**

Ваше внимание помогает вам замечать реальность «здесь и сейчас», отсекая лишнее, беря в практику нужное, отслеживая себя и других.

Часто мы не замечаем, где находятся наши мысли и переживания.

**19.** Попробуйте в течение дня записывать, о чем вы думаете и переживаете. Скорее всего, вы обнаружите, что большую часть времени вы пережевываете прошедшие события или беспокоитесь и тревожитесь о тех, которые еще не произошли. Скорее всего, это означает, что в настоящем моменте вашей жизни вы по какой-либо причине не заинтересованы. Если это так — очень жаль, поскольку только из внимания к настоящему складывается ваша жизнь, ваше будущее.

## **Правило 16. Мы прямо сейчас строим то, чего хотим в будущем.**

Сегодня я делала сессию с клиенткой по отреагированию ее чувств к родителям. Свои чувства она высказывала довольно сухим, деловым тоном, как сказала она сама, «от ума, а не от сердца». Я спросила ее: «А что мешает тебе говорить от сердца?» Она ответила: «Ну, все это так длинно, а результат работы мне нужен прямо сейчас, я не хочу копаться в прошлом, это все слишком долго». И дальше мы обнаружили, что она всегда торопится и делает действия не до конца, некачественно, поверхностно, торопясь к результату, и в связи с этим вынуждена много раз возвращаться и переделывать...

Кто видит слишком далеко, не спокоен сердцем. Не печалься же ни о чем заранее и не радуйся тому, чего еще нет.

**Древнеегипетская мудрость**

Во многих практиках Востока, в толтекской традиции и в современной психотерапии существует выражение «Здесь и сейчас». Здесь и сейчас — это значит не там и не тогда. То есть это значит присутствовать всем своим существом — органами чувств, телом, мыслями — в настоящем моменте.

Актуальное, с точки зрения времени, всегда в настоящем. То, что случилось в прошлом, было актуально тогда. То, что случится в будущем, будет актуально, когда оно случится. Вы не можете в данный момент испытывать какое-либо событие, то есть пережить его непосредственно, если оно происходит вдали от ваших рецепторов.

**Фриц Перлз**

**20.** Обратите внимание прямо сейчас, когда вы читаете эти строчки: где находится ваше тело? Что оно чувствует? Где находятся ваши мысли? В прошлом? В настоящем? В будущем? Чувствуете ли

вы, как ваша рука держит книгу? Что вы делаете другой рукой? И так далее.

Часто вы можете заметить, что, читая книгу, вы, например, параллельно думаете о каком-то событии в прошлом или о том, что вам предстоит через **10** минут или через два дня, и по этому поводу что-то **чувствуете**. И тогда ваши чувства и мысли находятся не здесь, а там. К чему это приводит? К тому, что здесь и сейчас вы неэффективны и невнимательны, не проживаете полностью то, что происходит сейчас, и не получаете от настоящего момента максимум пользы и удовлетворения.

Однажды одна из моих клиенток, выходя из кабинета в коридор, заметила большой кувшин с сухими ветками.

— О, это ты где приобрела? Что-то я раньше этого кувшина не видела...

— Вообще-то он тут стоит с незапамятных времен...

— А эта картина... И эта?...

— И эти тоже...

— Как же так, я к тебе уже третий год хожу и раньше не видела...

— Раньше ты была не здесь и не сейчас. Добавлю, что жизнь этой девушки сильно изменилась. Вернувшись в «здесь и сейчас», она смогла купить квартиру, изменить свой статус на работе и наконец начать новые отношения в своей личной жизни. Мы продолжаем работать — то ли еще будет!

Лежат в постели юноша и девушка. Она смотрит в потолок и думает: «Женится или не женится?» Лежат в постели любовники любовница. Она смотрит в потолок и думает: «Любит или нет?» Лежат в постели муж и жена. Она смотрит в потолок и думает: «Побелит или не побелит?»

И все они, вполне вероятно, не присутствуют в «здесь и сейчас». Вы можете вспомнить массу самых разных случаев, когда вы не могли присутствовать здесь и сейчас в точно такой же ситуации и,



например, не могли расслабиться и получить удовольствия от секса! Часто мы не присутствуем в настоящем постольку, поскольку в голове бродят мысли о незавершенных чувствах и ситуациях, мы снова и снова пытаемся решить задним числом то, что уже случилось и изменить нельзя. Или пытаемся найти самое идеальное решение той задачи, которая предстоит. Использование шанса и сожаление об упущенной возможности — критерии внимательности и смелости. Так или иначе, важно понимать, что прошлое нельзя изменить, из него можно только сделать выводы. Полезно помнить, что мы не могли поступить иначе, чем поступили, поскольку в тот момент времени мы были тем, кем были, а не кем-то другим. Если вы поступили как-то в какой-то момент времени, это значит, что вы не могли поступить иначе; в тот момент вы были тем человеком, который мог поступить только так. Теперь, благодаря этому опыту, вы можете поступать иначе. Но раньше не могли.

Любое обращение к прошлому или будущему времени — еще один показатель возможного отклонения от полного переживания. О том же говорит и все то, что указывает на сравнение опыта говорящего с чьим-либо чужим опытом.

Джон Энрайт

Сколько бы мы ни думали о будущем, мы не можем предсказать наилучшего способа действовать, наилучшего выбора, наилучшего решения. Поскольку будущее неизвестно никому. Можно только действовать и на основе этого действия делать выводы: что делать дальше. Вся жизнь состоит из решений, встреч с результатами решений и новой ориентации: что делать дальше. Каждое решение имеет свои плюсы и минусы и, конечно, несколько вариантов развития событий.



## Правило 17. Жизнь — это просто квест в реальности-шоу.

Наиболее уверенно можно чувствовать себя в жизни, если быть в настоящем. Потому что это единственное в нашей жизни, что доступно изменениям. Изменения в вашей речи помогут вам стать собой, принять себя и свои чувства и с помощью коммуникаций изменить ваши отношения с другими и реализовать цели. Знание своих чувств и умение ими пользоваться (о чем я продолжу в следующих главах) изменит ваше самовосприятие и общение.

### КРАТКИЕ ВЫВОДЫ

Мы не можем управлять миром. Мы не можем управлять другими людьми. Потому что мы — не боги. Все, что нужно для счастливой жизни, у нас уже есть. Главный ваш инструмент — это вы сами, и это то, чем вы можете реально управлять. Главный поставщик информации о себе и мире — это чувства и тело.

## Глава 4 Конкретность

Я часто слышу от клиентов такую фразу: «Он(а) должен(а) был(а) догадаться о том, чего я хочу!» Это странное желание, учитывая, что никто из нас не ходит со встроенным в мозг миелофоном (это такой предмет для чтения мыслей из детского фантастического фильма «Гостя из будущего»). Но и правда, многие ожидают, что их мысли угадают, почувствуют их желания, распознают их намеки и так далее.

Перед тем как сделать предложение, жених предупреждает невесту:

— Дорогая, я тебя люблю, но на будущее имей в виду, что если я прихожу с работы домой и у меня кепка козырьком влево — значит, все хорошо, я добрый и ласковый, а если у меня кепка козырьком вправо — значит, у меня плохое настроение и ко мне лучше не подходи.

— Хорошо, — сказала невеста, — только тогда и ты имей в виду, если ты приходишь домой и у меня руки в боки — тогда мне все равно, куда у тебя кепка.

Мало того, обычно многие сами отчего-то думают, что могут прочесть мысли других или угадать их чувства. Как я уже писала выше, это невозможно — в организме человека такой опции не предусмотрено. Даже если люди очень долго живут вместе. Это я по собственному опыту знаю: у меня есть сестра-близнец, с которой мы прожили вместе все детство и юность, но по-прежнему мы не угадываем ни мыслей, ни чувств друг друга. Зато можем спрашивать друг у друга об этом.

Поэтому, как бы это ни парадоксально звучало, очень полезная способность для общения — это здоровое недоверие к своим фантазиям о том, что происходит с другим.

Здоровое недоверие — хорошая основа для совместной работы.

**Иосиф Сталин**

Другая полезная способность — это умение видеть, что другие не являются богами или инопланетянами, способными читать ваши чувства и мысли. Для того, чтобы это видеть, достаточно двух глаз, которые у вас наверняка есть, и больше никаких сверхъестественных способностей, третий глаз иметь не обязательно.

Итак, первое правило конкретности и ясности донесения информации до других — это понимание, что другие вас не понимают (и не обязаны понимать изначально) просто потому, что они **другие** и отличаются от вас.

Пример из рабочей практики: когда я была начинающим тренером на «первом круге» (это такая процедура, когда каждый из участников в начале тренинга представляется, сообщает, что бы он хотел получить от тренинга, и немного рассказывает о том, что его сюда привело), я рассказывала о том, что будет происходить примерно так:

**НР.** Мы будем проводить психологические эксперименты...

**Участники (испуганно).** Какие еще эксперименты? Гипноз, что ли? Вы будете изменять мое сознание?

Сейчас я начинаю иначе: «Мы будем сидеть в кругу, беседовать. Иногда я буду предлагать вам порисовать на заданную тему. Иногда вы будете обсуждать некоторые вопросы в малых группах (двойках и тройках). Иногда я буду предлагать вам описать какой-то предмет или сформулировать фразу по схеме. Возможно, вы будете переживать яркие эмоции, связанные с вашей личной историей, и тогда важно, чтобы эта информация оставалась конфиденциальной, чтобы другие участники отнеслись с уважением к вашим чувствам, не оценивая вас и вашего состояния, а делясь своими собственными переживаниями, которые у них откликаются на ваши».

Получается длиннее, это точно. Зато не пугает и более-менее ясно.

Утром женщина открывает дверь своей квартиры и видит на пороге спящего мужа.

— А ты чего это здесь спишь?

— Ну, ты ж мне дверь-то не открыла, когда я звонил...

— Ну, я ж спрашивала: «Кто там?» — а ты не отвечал...

— Ну, так я ж кивал!

Иногда мы с вами так киваем, что другим и невдомек, что нам надо.

Для того чтобы уверенно получать в жизни то, что нам нужно, необходимо освоить два навыка: **1)** быть ясным и понятным для другого (а не кивать); **2)** обеспечивать уважение к своим потребностям и запросам. Да-да, уважение других людей к нам зависит от нас самих.

## **Правило 18. Только мы сами можем обеспечить себе уважение других людей.**

Тренировка первого навыка заключается в том, чтобы говорить прямо и проверять, правильно ли нас услышали. А чтобы говорить прямо о том, что вам нужно, важно самим хорошо понимать, что вам нужно.

Для этого предлагаю вам сделать следующее упражнение.

**21.** Напишите **10** предложений, которые начинаются со слов «Я должен (должна)»:

1. Я должен...
2. Я должен...
3. Я должен...
4. Я должен...
5. Я должен...
6. Я должен...
7. Я должен...
8. Я должен...
9. Я должен...
10. Я должен...

Затем напишите второй список, который начинается словами «Я не могу»

1. Я не могу...
2. Я не могу...
3. Я не могу...
4. Я не могу...
5. Я не могу...
6. Я не могу...
7. Я не могу...
8. Я не могу...
9. Я не могу...
10. Я не могу...

Продолжение упражнения следует делать только после того, как оба списка готовы. Постарайтесь не заглядывать в следующие строчки, пока не составите эти списки.

Итак, после того как вы дописали последнее предложение, сделайте следующее. Зачеркните все «могу» и «должен» и вместо них впишите слово «хочу». Прочтите измененные списки и прислушайтесь к тому, какие чувства у вас возникают, когда вы читаете этот новый вариант. Вероятно, с какими-то предложениями вы согласитесь и подумаете: «Да, я действительно этого хочу!» или «Да, если честно себе признаться, я этого не хочу», а при чтении каких-то испытаете протест и захотите вписать перед словом «хочу» частицу «не» или, наоборот, зачеркнуть частицу «не». Если у вас возникнет это желание — немедленно сделайте это, исправив свои предложения на верные для ваших чувств. Вероятно, вы обнаружите предложения, в которых правильнее сказать «я не умею»; например, «я не умею кататься на велосипеде». Тогда впишите там слова «не умею». Или вы обнаружите предложения, про которые вернее сказать «мне недоступно», например, «мне недоступно достать до звезды рукой». Внесите изменения и в эти предложения, сделав их честными.

Прочтите ваши списки снова от начала до конца

- не торопясь. Ответьте на вопросы:
- Что изменяется для вас, когда вы читаете эти предложения в таком виде?
- Что вы чувствуете, когда говорите «я хочу» или «я не хочу» вместо «я не могу» или «я должен»? Запишите ваши наблюдения в дневник наблюдений.

В результате выполнения этого упражнения вы можете почувствовать больше свободы в том, чтобы хотеть или не хотеть чего-то. Когда мы говорим «я должен», подразумевается, что мы должны кому-то то, что мы делаем. Тогда как реально, хотим мы сами этого или нет, но страх наткнуться на противодействие других заставляет нас делать вид перед самими собой, что мы делаем что-то не по своей воле.

То есть наверняка, когда вы делали это упражнение, вам хотелось написать: «я хочу, но...» или «я не хочу, но...».



Реально же мы совершаем действия по своей воле, но не признаемся себе в этом. Мы сами выбираем, подчиняться этому «но» или нет, но часто этого не замечаем или не хотим замечать. Потому что признание себе в том, что я что-то делаю по своей воле, вынудит также признаться в том, что никто, кроме меня, не несет ответственности за события моей жизни. Это бывает узнать неприятно: ведь тогда мне некого обвинить в том, что я живу так, а не иначе. Кроме того, если я признаюсь в том, что я сама выбираю, делать мне то или другое, поступать так или иначе, становится очевидным, что **не меня пугают и заставляют, а я пугаюсь и подчиняюсь**. Но ведь могу этого и не делать!

Точно так же, когда мы говорим «я не могу», это звучит так: «меня можно заставить». Весь фокус в том, что мы сами своим поведением решаем: можно ли нас заставить или нельзя, и своей речью предъявляем это окружающим!

Практический смысл этого упражнения в том, чтобы почувствовать, что ясность наших высказываний для других, наша конкретность напрямую зависят от того, позволяем ли мы сами себе решать, что нам нужно, чего мы хотим, что нам не подходит. Если вы сами точно ощущаете, что вам нужно, что для вас важно, что вам не подходит и чего вы точно хотите от окружающих, а чего точно не хотите, вы сможете ясно говорить об этом.

Заметьте, что возможность сказать что-то ясно опирается прежде всего на ваши чувства.

**Правило 19.** Если вы позволяете себе чувствовать ваши истинные потребности и чувства, то только тогда вы можете о них говорить.

Следующее упражнение следует делать в реальной жизни, так сказать, «в боевых условиях».

**22.** В течение целого дня, так или иначе вступая в контакт с другими людьми, осознавайте, какие конкретные результаты вы хотите получить от этого контакта. Если ситуация, в которой вы находитесь, позволяет просто сказать об этом — говорите об этом. Например, если ваша жена должна вечером приготовить ужин для вас, утром скажите ей, что именно вы бы хотели съесть на ужин: «Я хочу на ужин то-то и то-то, приготовь для меня, пожалуйста». Если вы собираетесь встретиться с друзьями и обсуждаете, как именно вы проведете время, выскажите ваши собственные потребности об этом: «Я хочу встретиться там-то, поужинать, затем пойти в кино и посмотреть такой-то фильм». Задача этого упражнения не в том, чтобы добиться исполнения вашей потребности, а в том, чтобы натренироваться говорить о своих потребностях. Поначалу это бывает трудно, и в буквальном смысле слова приходится тренировать артикуляцию для того, чтобы эти непривычные слова произносить. Сделайте акцент именно на том, чтобы их произносить, а не на том, какую реакцию это вызывает у окружающих. Выполняйте это упражнение неделю, делая акцент именно на том, чтобы говорить об этом. Когда вы почувствуете, что вы уже легко произносите эти слова, — именно и только тогда вы можете начать присматриваться и прислушиваться к тому, как на это реагируют окружающие.

Важно понимать, что вы не несете ответственности за чувства других людей, за то, как они реагируют на ваши слова. Один человек **выбирает** одну реакцию, другой — другую. Это — их собственный выбор. Важно понимать, что **вы** дальше будете делать с этими их реакциями, как обойдетесь с ними, какие решения примете.

— Грубо говоря, вы говорите, что вы Наполеон.

— Я этого не говорю.

— Допустим, что говорите. Так вот, вместо того чтобы доказывать вам, что вы ошибаетесь, или устраивать вам инсулиновый шок, я отвечаю: очень хорошо. Вы Наполеон. Но что вы будете делать? Высаживаться в Египте? Вводить континентальную блокаду? Или, может быть, вы отречетесь от престола и тихо вернетесь к себе в Корсиканский переулочек? И уже из того, как вы ответите на этот вопрос, будет следовать все остальное.

**Виктор Пелевин. Чапаев и Пустота**

Бывают ситуации сложные. В прошлом году мы возвращались с нашим институтом с «интенсива» (это интенсивная 10-дневная программа «обучение + отдых» для студентов), на автобусе подъезжали к вокзалу в Симферополе, осталось всего несколько километров, и вдруг автобус встал. И стоял минут 20. Мы забеспокоились: что же все-таки случилось? Оказалось — произошло ДТП, приехали украинские гибэдэдэшники и медленно измеряют сантиметром место ДТП и составляют протокол. Я выхожу из автобуса и спрашиваю:

— Как долго мы будем стоять? Мы опаздываем на поезд.

— Не знаю, — говорит милиционер, — сейчас вот майор подъедет...

— Можем ли мы ускорить этот процесс? Мы опаздываем на поезд.

— Не знаю, — говорит милиционер, — можно было бы по тротуару объехать, но здесь узко...

— Мы опаздываем на поезд. Нас 50 человек.

**Готовы ли вы оплачивать нам возвращение в Москву, если мы опоздаем?**

— Эээ... Ну это... ну надо как-то объехать... автобус-то тяжелый, не развернется тут...

— Может быть, нам следует всем выйти, чтобы автобус стал легче и развернулся?

— А... ну давайте...

Я зашла в автобус, как старший группы, и сказала, чтобы все вышли. Автобус проехал метров **50** по тротуару, и мы снова в него зашли. Мы успели на вокзал. Только вбежали в вагоны — и поезд тронулся.

Жирным шрифтом в этой истории я выделила вопросы и реплики, которые конкретно формулируют проблему и предложения о ее решении. Безвыходных ситуаций не бывает. И если вы ясно видите, что а) ситуацию разрешить необходимо и вы в этом нуждаетесь, и б) есть разные пути разрешения ситуации, — вы можете задавать ясные конкретные вопросы, предлагать выходы и принимать решения, привлекая к этому и других заинтересованных лиц. Для совершения эффективной коммуникации, как видно из этой истории, полезно также знать, какие интересы могут быть у других людей в том, чтобы эта ситуация разрешилась. В данном случае такой фразой была фраза об оплате нашего возвращения.

Другой вид конкретности — это конкретность в том, чтобы предъявлять свою реакцию на происходящее окружающим.

Приведу пример. На прием пришла клиентка, проблемой которой была, как она говорила, «неконтролируемая агрессия мужа». Поскольку муж на прием не приходил, с его агрессией ничего сделать было нельзя. Проблему сосуществования с ним мы с клиенткой решали следующим образом:

**НР.** Как эта агрессия проявляется?

**К.** (клиентка). Он выпивает и начинает ругаться, замахиваясь на меня разными предметами.

**НР.** Он тебя ими бьет?

**К.** Нет, только замахивается.

**НР.** Что ты тогда делаешь?

**К.** Стою невозмутимо!

**НР.** Это помогает? Он перестает тебе угрожать?

**К.** Нет... Он еще больше распаляется...

**НР.** А что ты чувствуешь в этот момент?

**К.** Страх... Что он меня убьет или покалечит...

**НР.** Ты когда-нибудь говорила ему об этом?

**К.** Нет... Ведь если я покажу ему страх... он подумает, что я слабая...

**НР.** А когда показываешь силу, похоже, что это его еще больше возмущает.

**К.** Похоже...

Мы договорились, что она попробует предъявить ему свой страх.

Наследующей встрече я спросила, удалось ли ей это.

**К.** Да, когда он замахнулся на меня телевизором, я сказала, что, когда он так делает, я боюсь, что он меня убьет или покалечит.

**НР.** И что он?

**К.** Он сам испугался. И очень расстроился.

Вот так впервые, благодаря честному отклику своей жены, человек понял, что он делает.

В первых главах мы говорили о том, что полезно понимать, как и чем мы реагируем, что чувствуем в связи с теми или иными действиями других людей. Вот теперь становится ясно, для чего это нужно — для того, чтобы предъявлять эту реакцию окружающим и быть ясным.

Мужество — это искусство бояться, не подавая виду.

Следующее упражнение направлено на то, чтобы научиться предъявлять свои реакции окружающим так, чтобы они (окружающие) понимали вас и отвечали вам адекватно.

**23.** В течение недели записывайте по следующей схеме в свой дневник ситуации, которые с вами происходят при контакте с другими людьми:



**1.** Описание события, которое с вами произошло (слова другого человека, которые на вас оказали влияние).

**2.** Что вы чувствовали в связи с этим. При описании чувств обратите внимание, что чувства описываются очень простыми словами. Если вы пишете: «Я чувствовал, что...» — это уже не чувство, а мысль. А если вы пишете: «Я чувствовал, что он...» — это уже не просто мысль, а фантазия о другом, которая к вам вообще никакого отношения не имеет. Список чувств смотрите выше.

**3.** Что вы хотели получить от этого человека? Какие слова? Действия?

Когда вы заметите, что вы довольно быстро определяете ответы на эти вопросы, начинайте предъявлять свою реакцию окружающим по следующей схеме:

«**(1)**Когда ты так делаешь (говоришь) то-то, **(2)** я чувствую то-то (название чувства), **(3)** и я хочу, чтобы ты делал (или не делал) то-то».

Эта схема состоит из трех частей. Первая часть описывает, **на какие действия или слова** человека вы реагируете; вторая часть отражает **вашу реакцию**; третья часть отражает **вашу потребность**. Значение этих трех частей схемы таково. Первая часть дает вашему оппоненту осознать, что именно он делает такого, что вызывает вашу реакцию. Это знание важно для него тем, чтобы лучше понимать, какие его действия или слова влияют на его отношения с вами. Вторая часть обозначает ясно вашу конкретную недвусмысленную реакцию. Это тоже полезно для того, чтобы другой понимал, **что именно** он возбуждает в вас. Третья часть ясно обозначает вашу потребность и представляет собой запрос на дальнейшую коммуникацию: «вот в таком виде я готов продолжать с тобой контактировать, а в предыдущем — нет, мне это не подходит».

Цель этого упражнения — научиться быть ясным в предъявлении своей реакции и потребности, а не в том, чтобы другие тут же вашу потребность удовлетворили. Сделайте акцент именно на умении говорить об этом. Когда вы натренируетесь говорить об этом, тогда имеет смысл начинать тренировку следующего действия — продолжение конструктивного диалога.

Когда вы будете практиковать это упражнение, вы можете столкнуться с разными реакциями на это других людей. Одни сразу же примут во внимание вашу потребность. Другие хмыкнут: «Подумаешь...» Третьи искренне изумятся или будут негодовать. На что, собственно, у вас снова возникает реакция. С этой своей второй реакцией проделайте то же самое: обработайте ее по вышеприведенной схеме. Получится второй эпизод диалога. В результате этого эпизода возникнет третий эпизод, состоящий из реакции вашего собеседника на вашу вторую реакцию и вашей третьей реакции. Именно таким образом строится диалог.

**Правило 20. Конкретность и ясность ваших высказываний определяет ваши возможности получить то, что вы действительно хотите получить. Дальше — все зависит от вашей настойчивости.**

**Страница из дневника жены.** Суббота, вечер. Мой муж ведет себя странно.

Договорились встретиться в ГУМе за чашечкой кофе. Проходила весь день по магазинам с подружками, думала, что он огорчен, потому что я немного опоздала. Он никак этого не прокомментировал. Разговора не получалось, он все время молчал. Предложила перебраться в местечко потише, чтобы можно было спокойно поговорить. Он согласился, но продолжал молчать. Я спросила, что его беспокоит, и он ответил, что все в порядке. Спросила, моя ли в том вина, что он молчалив и только бурчит в ответ. Он сказал, что все хорошо и мне не стоит ни о чем беспокоиться. По дороге домой я сказала, что люблю его, он улыбнулся и продолжал рулить. Не могу понять его поведения и не знаю, почему он не ответил на мое признание. Дома меня не покидало ощущение, что муж заблудился в каком-то тумане и никак не хотел найтись. Он сидел неподвижно и тарачился в телевизор, и казался очень далеким. Наконец я решила пойти спать, муж пришел в спальню минут через десять и, на удивление, ответил на мои ласки, мы занялись любовью, но все таки он казался странно отсутствующим. Я решила, что этого мне больше не перенести и что нужно все это обстоятельно обговорить, но заметила, что он уже заснул. Всплакнув, заснула и я. Не знаю, что делать. Я уверена, что у него другая. Моя жизнь — катастрофа...

**Страница из дневника мужа.** Суббота, вечер. Сегодня «Локомотив» проиграл, зато неплохой секс.

Итак, схема конструктивного, ясного, конкретного диалога выглядит следующим образом:

Номер эпизода коммуникации	Вы	Ваш визави
<b>1</b>	<b>(1)</b> Когда ты так делаешь (говоришь) то-то, <b>(2)</b> я чувствую то-то (название чувства), <b>(3)</b> и я хочу, чтобы ты делал (или не делал) то-то	Ответная реплика
<b>2</b>	Ваша реакция	Ответная реплика
<b>3</b>	Ваша реакция	Реплика
<b>4</b>		И так далее...

Есть и другая сторона ясного общения: важно помнить, что слова другого человека вы тоже можете воспринять неверно. Иногда вы можете замечать, что «вы про Фому, а он — про Ерему».

**24.** В ближайшие дни выберите один из ваших диалогов с кем-либо для анализа. Это может быть обычная беседа с кем-то из родственников, друзей или сослуживцев. Запишите вашу беседу на диктофон и сделайте следующую расшифровку:

Эпизод коммуникации	Ваш собеседник сказал фразу	Как вы её поняли, что он имеет в виду	Что вы ответили
<b>1-й эпизод (слова собеседника – ваша реакция)</b>			
<b>2-й эпизод (реакция вашего собеседника на первый эпизод – ваша ответная реакция)</b>			
И так далее...			

Теперь ответьте на следующие вопросы:

- Есть ли у вас впечатление, что вы говорили об одном и том же?
- Как вам кажется, правильно ли вы поняли собеседника?
- Как вам кажется, правильно ли вас понял собеседник?
- Удалось ли вам достигнуть желаемого результата разговора?
- А хотели ли вы какого-то результата от этого разговора?

Сделайте такой анализ несколько раз при беседе с разными людьми. Если вы заметите, что в разговоре вы часто сталкиваетесь с неясностью, что в вашей таблице просматриваются несоответствия, проделайте следующее упражнение.

**25.** В следующий раз при встрече с этими же людьми постройте ваш диалог следующим образом:

• После этого диалога запишите в ваш дневник наблюдений ответы на следующие вопросы:

- Как по-вашему, изменилась ли ясность вашего взаимопонимания?
- Узнали ли вы что-то новое о том, что имеет в виду собеседник?
- Удовлетворены ли вы результатами разговора?

Клиент молча входит, молча бьет терапевта в ухо и так же молча уходит. Терапевт в недоумении: «И чего приходил? Может, сказать чего хотел?»

Почему это так важно? Говоря с другим, мы передаем другому свой личный опыт при помощи слов. Это выглядит так.

Есть нечто в вашей жизни, что вам нужно передать другому с какой-то целью. Это ваш внутренний опыт, поскольку вы его чувствуете и ощущаете, а не просто называете какими-то словами. Но передать то же самое, что чувствуете вы, практически невозможно. Мы пользуемся словами для того, чтобы передать этот смысл, но, по сути, говорим слова-ярлыки, которые неточно отражают смысл.



Таким образом, мы переводим наш внутренний опыт на язык слов. При переводе теряется часть смысла. С другой стороны диалога наш собеседник слышит слова. Они могут значить для него нечто другое — он придаст ему другой смысл. Хоть чуть-чуть, но другой. Таким образом, совершается второй перевод, который тоже способствует потере первоначального смысла вашего опыта. Затем ваш собеседник переводит услышанные слова на свой внутренний опыт при помощи смысла. Получается третий перевод, который почти ничего не оставляет из сказанного вами. И так же происходит в обратном порядке. Именно поэтому уточнение является необходимым для того, чтобы мы могли научиться понимать друг друга. А когда мы можем понимать друг друга лучше — тогда открывается возможность для сотрудничества с другим человеком. Сотрудничество в этом смысле представляет собой совместную реализацию целей и задач, в которых, в связи с пониманием, могут быть заинтересованы оба собеседника.

Поиск значения — лишь преувеличенное правило нашей культуры. Иногда оно полезно в контексте психики, но чаще становится препятствием к простому, открытому переживанию опыта.

Джон Энрайт.

## КРАТКИЕ ВЫВОДЫ

Жизнь — это ресторан. Если вы просите, чтобы вас накормили, — вам принесут дежурное блюдо. Если вы хотите получить то, что вы хотите, — нужно заказывать и быть ясным в своем заказе.

## Глава 5. Рамки и границы

### Личностные границы

У каждого человека есть своя личная территория. На физическом уровне эта территория представляет собой ваше тело и личное пространство жизни — комнату, кровать, как минимум. А также личные вещи, бумаги, переписку, телефонные разговоры и содержимое вашего телефона и компьютера, одежду, предметы личной гигиены, украшения, парфюмерию, деньги и так далее.

На психологическом уровне личная территория — это ваши чувства, ценности, ваше время, ваши решения и действия в связи с ними, ваша речь, ваши представления и идеи, мысли и желания.

Часто из-за отсутствия чувства собственности на все эти личные вещи люди позволяют нарушать границы своей личной территории, и из-за этого страдают.

Наверняка многим знакомы родительские фразы: «Твои в этом доме только трусы» или еще хуже: «Твоя в этом доме только грязь под ногтями». Если в вашей жизни было так, или почти так, — у вас наверняка будут трудности с тем, чтобы присваивать себе свое личностное «имущество» и чувствовать на это право.

Приходит к психотерапевту клиент:

— Доктор, у меня мания величия...

— Какая у тебя может быть мания, ТЫ ЖАЛКИЙ, ПРЕЗРЕННЫЙ КЛОП!

**26.** Опишите идеальную для вас картину того, как должно быть устроено ваше личное пространство, учитывая все те предметы и явления личной территории, которые я перечислила выше: напишите свод правил, как с вами должны обращаться близкие, на что они имеют право, а на что — нет.

Например. «В мою комнату можно заходить, только постучав и спросив разрешения. Мама не имеет права говорить мне, что мне надевать. Папа не должен заходить в мою комнату ночью, когда я с женой занимаюсь сексом, и проверять, не поднялась ли у меня температура. Мой начальник не имеет права требовать от меня задерживаться до 5 утра на работе, потому что это не оговорено в трудовом контракте. Я не люблю, когда моя сестра примеряет мои джинсы».

Чем подробнее будет ваш список (охватите все-все-все, что вас не устраивает), тем яснее будет очерчена граница вашей личной территории.

После того как вы составите такой рассказ, попробуйте представить, что этот рассказ не ваш, а, скажем, вашей мамы или друга. Какие чувства вы испытываете по отношению к этому человеку, который именно так очерчивает свою территорию и так заявляет о себе? Вы испытываете уважение или раздражение к нему? Или, может быть, какие-то другие чувства? Выпишите все чувства, которые вы испытываете к герою этого рассказа. И задумайтесь: именно так вы относитесь к себе. Как вам это?

Запрос на уважение своих границ начинается с собственного уважения к себе и своим границам и потребностям.

**Правило 21.** Только когда вы сами чувствуете, что для вас неизмеримо важно сохранять свои права и хранить неприкосновенность своей личной территории, только тогда вы можете это предъявлять другим — у вас на это хватит отваги, сил и энергии.

Когда человек оказывается на грани выживания, он совершает немислимые вещи: прыгает через трехметровые заборы, раны заживают как на собаке и так далее. Потому что это — угроза жизни. Отнеситесь к нарушениям своих границ как к нарушению своей жизни — и вы обнаружите неведомые до этого ресурсы.

Позволять нарушать свои границы обычно могут люди очень выносливые к насилию: те, которые способны терпеть очень долго. Сокращайте свою выносливость к психологическому, физическому, сексуальному или экономическому насилию.

Следующее упражнение позволит вам еще лучше осознать ваши личностные потребности в сохранении своих границ.

**27.** Ответьте на вопросы (ответ должен быть письменным в виде формулировки: «для меня важно, чтобы...»).

Важно ли для вас, чтобы представители других, отличных от вашей, национальностей реагировали на вас, как на «своего»?

Важно ли, чтобы мужчины относились к вам как к равной (если вы женщина) и не ожидали, что у вас «волос долог — ум короткий»? А если вы — мужчина, чтобы женщины не ожидали, что вас можно материально «доить», что вы должны быть «альфа-самцом», или не ожидали, что вы обязательно один из «всех мужиков козлов»?

Важно ли вам, чтобы вас не считали неполноценным, если вы полный человек или очень худой?

Важно ли для вас, чтобы более старшие люди не считали вас дураком в силу возраста, а более молодые — дряхлым?

Важно ли для вас самому решать, как, где и с кем проводить время, а не выслушивать мнения и указания других людей об этом?

Важно ли для вас не быть осужденным за просьбу о помощи?

Важно ли вам не получать осуждения за то, что вы спрашиваете о том, чего и в самом деле не знаете?

Важно ли для вас, чтобы вас слушали с уважением и принимали ваши слова и мнение всерьез?

Важно ли для вас не быть раскритикованным за то, что ваше мнение отличается от чужого?

Важно ли вам не считаться слабым и глупым, если вы плачете, влюблены или совершаете ошибки?

Важно ли вам не быть обвиненным в эгоизме, если вы говорите «нет»?

Важно ли вам самому решать, что является интересным, важным и главным, а не получать об этом критику и указания других?

Важно ли вам чувствовать самые разные чувства и выразить их, когда вы этого хотите, и не быть за это осужденным?

Важно ли вам получать благодарности, деньги, подарки, комплименты и не чувствовать себя за это обязанным или виноватым?

Важно ли вам отказываться от того, что вам больше не подходит, изменять свое мнение о людях в любую сторону, менять интересы и мнения и не думать о том, что думают о вашем поведении другие?

Некоторые не отличают онанизма от верности себе.

Станислав Ежи Лец

Важно ли вам не быть униженным из-за того, что вы потерпели неудачу?

Важно ли вам не быть подвергнутым осуждению за то, что вы чего-то не понимаете?

Важно ли вам не представлять доказательств и не оправдываться тогда, когда вы считаете себя правым?

Важно ли вам быть любопытным и не считаться при этом дураком или выскочкой?



Важно ли вам иметь успех и не стыдиться этого перед теми, кто не успешен?

Важно ли вам не встречать враждебности в связи с тем, что вы мусульманин, или иудей, или суфий, или буддист, или атеист?

Важно ли вам не встречать критики своей системы ценностей?

Важно ли вам иметь столько времени на принятие решений, сколько вы хотите? Важно ли вам самому нести ответственность за свои решения?

Важно ли вам иметь свою личную жизнь (интимную или дружескую) и ни перед кем за это не отчитываться?

Важно ли вам иметь право не знать чего-то, что вас не интересует?

Важно ли для вас развиваться так, как вам это удобно?

Важно ли вам самому решать, включаться ли в решение чужих проблем или нет?

Поступай с другими так, как тебе поистине хочется поступать с другими.

**Ричард Бах**

Важно ли вам не включаться в проблемы других людей, если вы этого не хотите, и не быть за это виноватым?

**МЫ.ВСЕ.СВОБОДНЫ. ДЕЛАТЬ. ВСЕ. ЧТО.МЫ. ХОТИМ. ДЕЛАТЬ.**

**Ричард Бах**

Важно ли вам заботиться о себе так, как вы считаете нужным, а не как считают другие?

Мы сами выбираем, причинять НАМ вред или нет.

Ричард Бах

Важно ли вам иметь время и место для того, чтобы побыть наедине с собой? Важно ли вам не быть как все? Важно ли вам самому решать, обращаться вам к профессионалам за советом, информацией и помощью или нет, и к кому обращаться? Важно ли вам самому судить о том, насколько вы умны, значимы, интересны, красивы, и не зависеть от того, одобряют ли ваше мнение другие? Важно ли вам быть собой, а не тем, кем вас хотят видеть окружающие? Важно ли для вас иметь право быть прощенным, если вы обидели кого-то?

Отвечая на эти вопросы, формулируйте ответы без отрицательной частицы «не». Отвечайте честно, так, как вы на самом деле думаете. Прочтите написанное и прислушайтесь к себе: нравятся ли вам ваши формулировки? Отвечают ли они на самом деле и глубоко вашим потребностям? Если что-то вам не понравилось — измените. Возьмите время для раздумий и напишите такие ответы, которые будут вызывать у вас чувство удовольствия, радости и самоуважения. Например: «Я имею право на отношение к себе как к равному, вне зависимости от того, какой я национальности, пола или возраста, какого размера мое тело, какой формы моя попа и какая у меня походка».

В ответах удержитесь от протестующих нот («Я никому ничего не должен!!!»), обобщений («Никто не вправе мне указывать!!!») и категоричности («Мне нет границ!!!»). Важно помнить, что другие имеют те же права, что и вы. Такой ответ, сказанный в порыве истерии, уважения не вызовет. Хотя поначалу подойдет любое состояние, любая ваша эмоция и любой случай для того, чтобы привыкнуть к тому, что вы имеете на все на это право. Не осуждайте себя, если высказали такую фразу без осанки Джеймса Бонда и взгляда льва. Когда мы начинаем ходить или есть ложкой в детстве — это не выглядит уверенно. Разрешите себе быть первоклассником и писать буквы своей жизни пыхтя, кривенько и высунув язык.

Мир — это твоя ученическая тетрадь, на страницах которой ты решаешь свои задачи. Он — не есть реальность, но ты можешь выразить реальность через него, если хочешь. Ты так же волен написать чепуху, или ложь, или вырвать страницу.

**Ричард Бах**

Написав все ответы, постарайтесь их запомнить и применяйте каждый раз, когда кто-то пытается вас обвинить, унижить, потребовать то, что вы не должны делать. Чем чаще вы будете отвечать, проговаривать эти фразы, тем быстрее они станут для вас естественными и будут восприниматься другими с уважением.

Повторю, что, утверждая границы своей территории, важно понимать, что у других тоже есть своя территория и она так же достойна уважения, как и ваша.

**Правило 22. Лучший способ быть человеком привлекательным, уважаемым и любимым другими — это уважать себя так же, как других, а других — так же, как себя.**

Когда вы признаете, что человек напротив вас — такой же, как и вы, имеет те же права и возможности, что и у вас, у вас не возникнет потребности, осознанной или нет, вести себя с ним, не сохранив самообладания.

**Конкордия Антарова**

Есть одна очень трудная вещь в том, чтобы утверждать свои границы. Эта трудная вещь — искренность. Искренность в своих чувствах и ценностях, в своих мнениях и заявлениях. Искренность — это самая большая сила в мире. Однако на первый взгляд она кажется беззащитной... перед строгими взглядами родителей.

Часто люди не бывают искренними (и упускают из-за этого очень много шансов и возможностей!), поскольку боятся осуждения, критики, высмеивания, обесценивания своих искренних проявлений. Это действительно влияет на вашу открытость и уверенность, если вы... маленький ребенок.

**28.** Если вы часто сталкиваетесь с ситуацией, когда вы боитесь быть униженными из-за того, что скажете что-то искренне, в тот самый момент попробуйте почувствовать: на сколько лет вы себя ощущаете в этот момент?

А сколько лет вам реально? Как имеет право реагировать человек в такой ситуации, которому столько лет, сколько вам? Вспоминайте об этом каждый раз, когда будете бояться осуждения. Оглядитесь вокруг: есть ли вокруг вас люди, которые настолько совершенны и божественны, чтобы лучше вас знать, как вам следует себя вести и что является красивым и достойным уважением, а что — нет?

Если вы скажете «да, такие божественные люди есть», то я хочу спросить вас: **КТО ЭТИ ЛЮДИ?!! ПОЧЕМУ Я ИХ НЕ ЗНАЮ?!! НЕМЕДЛЕННО МЕНЯ С НИМИ ПОЗНАКОМЬТЕ!** А то вдруг я пропускаю мимо себя божеств и даже с ними не знакома.

Если вы искренни — это не опасно. За это не бьют палкой по голове.

Итак, искренность — это огромная сила. Во-первых, в ней содержится ПРАВДА. Не абсолютная истина (а ее вообще-то не бывает), а ваша сермяжная правда про вас, важная для вас в первую очередь. Во-вторых, искренность обезоруживает.

Первое условие для сближения — искренность.

Михаил Пришвин

В-третьих, искренность позволяет людям узнавать друг друга истинными, такими, как они есть, а из-за этого — доверять. Хотели ли бы вы, чтобы вам доверяли во всем, что выделаете: в том, о чем выговорите; в ваших планах и решениях; в ваших ценностях и мнениях? Открываясь, человек становится видимым для других. И тогда каждый, глядя на то, что видит, принимает решение: подходит ему это или нет. Эти решения искренни и заслуживают огромного уважения, поскольку они освобождают нас от **вынужденной лжи** других людей по отношению к нам. Это открывает нам новую возможность: люди, которые нас искренне выбирают, когда мы предстоим перед ними **видимыми**, выбирают **нас** такими, какие мы есть, а **не афишу**, не маску, которую мы надеваем на себя, чтобы **«выглядеть прилично»**. В том, чтобы надевать на себя афишу, есть тяжкий труд: ее потом все время приходится поддерживать в товарном виде. Тогда как истинность не требует специальных усилий: быть искренним — значит не трудиться над тем, чтобы соответствовать ожиданиям. А это, знаете ли, освобождает от массы ненужных энергоемких действий и слов.



**Правило 23.** Люди, которые нас искренне выбирают, когда мы предстоим перед ними видимыми, выбирают нас такими, какие мы есть, а не афишу, не маску, которую мы надеваем на себя.

Искренность подразумевает открытие границ для тех, кому вы хотите их открыть. И этим человеком на самом деле может быть каждый, если вы верите в то, что в вас нет того, что можно осуждать.

Живи так, чтобы не было стыдно, если что-то, что ты говоришь или делаешь, станет известно всему свету, даже если то, что станет известно, будет неправдой.

**Ричард Бах**

Для этого нужно только одно условие: перестать обвинять себя в несовершенстве. Мы все несовершенны. Совершенных людей нет и поэтому — **совершенен каждый в своей индивидуальности и непохожести.**

### **Ролевые границы**

В жизни каждый из нас одновременно имеет нескольких жизненных статусов: любовник и друг, родитель и ребенок, учитель и ученик, начальник и подчиненный, супруг, сослуживец, однокашник, пациент, клиент, предоставляющий услуги, сосед и так далее. Все эти статусы называются социальными ролями. Каждая роль имеет свои, отличительные от других функции, обязанности, права, рамки ответственности. Так сказать, «должностные инструкции».

Например, родительская роль подразумевает заботу о развитии ребенка. Учительская — предоставить информацию таким способом, чтобы она могла быть усвоена учеником, проверить ее усвоение и закрепить результат. Роль супруга — быть главной поддержкой другому супругу во всех жизненных коллизиях. Роль предоставляющего услуги — предложить то, что он умеет делать, за определенную плату и, если клиент выбирает то, что ему подходит, выполнить это максимально хорошо в меру своего профессионализма. Роль начальника — руководить, мыслить стратегически, планировать,

делегируют полномочия, принимать решения и нести за все это ответственность. Роль подчиненного — выполнять указания начальника. Роль любовника — наслаждаться и дарить наслаждение любовью. Роль друга — принимать, поддерживать и разделять интересы и чувства и делиться своими.

Однако часто в жизни люди плохо понимают границы своих ролей, и эти роли смешиваются. Например, родитель пытается быть учителем для своего ребенка; начальник — родителем для своих подчиненных; супруг пытается быть ребенком или родителем для другого супруга. Клиент пытается быть начальником, пациент — ребенком. И тогда случается полный кавардак. Особенно когда эти роли реально смешиваются в профессиональном поле: супруги вместе работают, ребенок учится у мамы в классе, начальник клиники приходит в качестве пациента к своему же подчиненному и так далее. Тогда вообще непонятно: кто с кем из какой роли разговаривает? Когда мама ругает ребенка за двойку, она кто: учитель или мама? С ней нужно соглашаться или просить у нее поддержки? Когда супруги, которые вместе работают, приходят вечером домой и делятся рабочими переживаниями, они продолжают работать или делятся переживаниями? Если сосед приходится соседке любовником, то, когда она просит его заменить лампочку на лестничной площадке, она вызывает к соседским договоренностям или к чувствам?

Следствием таких ролевых смещений бывает множество недоразумений, конфликтов и трудностей. Наверняка вы часто сталкиваетесь с ситуациями, когда вы не знаете, как вам поступить с одним из таких людей: если я скажу так, то как друг он обидится, а если я так не скажу, то как сотрудник он получит неадекватные своей должности полномочия, что плохо отразится на работе... Тупик!

Чтобы выйти из таких тупиков, полезно научиться не смешивать социальные роли и ролевые взаимоотношения. Для этого сделаем следующее упражнение.

**29.** Составьте список тех людей, у которых с вами есть двойные или тройные отношения. Выпишите эти роли. Например: «Маша: моя любовница, мой доктор и подруга моей жены».

Затем каждой роли поставьте места, как на олимпийском пьедестале: «Маше: **1-е** место как доктору, **2-е** место как любовнице и **3-е** место как подруге жены (вот сволочь, подставляет собственную

подругу!)). Расставляя места, прислушивайтесь к тому, чем вы действительно более всего дорожите в этих людях.

А теперь опишите все, что вы потеряете и приобретете, если вы оставите для этого человека только одну, самую главную для вас роль в вашей жизни. И взвесьте: готовы ли вы понести эти потери ради этих приобретений? Насколько это важно для вас? Если вы почувствуете, что готовы — просто вспоминайте об этой важности каждый раз, когда вам нужно сказать «да» или «нет».

Самыми запутанными сточки зрения ролей обычно бывают отношения взрослых детей с родителями и другими родственниками. Заметьте, как часто вы испытываете неудовлетворенность от того, как устроены ваши отношения с родственниками: если я буду отстаивать свои интересы, я вызову осуждение; а если их интересы — я понесу ущерб.

Я предлагаю вам увидеть, что родственники, какими бы они ни были близкими, являются в первую очередь взрослыми людьми, которые сами, без вас, вполне способны решать свои проблемы. Мало того, если вы беретесь решать их проблемы в ущерб себе, вы помогаете им формировать крайне неадаптивную картину мира, то есть такую, которая не только не помогает им жить эффективно и удовлетворяюще для себя, но и препятствует этому. Человек, который из-за своей лени возлагает решение своих проблем на других, становится зависимым и несамостоятельным. Это чревато тем, что в трудный момент, когда вдруг кого-то из привычных помощников не окажется рядом, он не справится. Помните о том, что каждый раз, когда вы беретесь за дела других людей, которые они вполне способны сделать сами (пусть и не так хорошо, как вы — ничего, научатся), вы приближаете их к возможной катастрофе их собственной несостоятельности. Эта мысль хорошо подкрепляет и придает уверенности, когда вам нужно сказать сакраментальные слова «да» или «нет».

То, что гусеница называет Концом Света, Учитель называет Бабочкой.

**Ричард Бах**

Дальше, в главах «Ответственность», «Конфронтация и конфликт» и «Выносливость» мы будем учиться отстаивать границы своих ролей во взаимоотношениях с другими так, чтобы не разрушать близкие отношения. Одно другому не мешает.

## **КРАТКИЕ ВЫВОДЫ**

Каждый человек — это суверенное государство со своими особенными правилами и законами. Чем яснее границы и законы, тем легче другим «государствам» строить политические отношения с вами, а вам — с ними, поскольку функция границ — защита от опасностей, а если вы в безопасности, вы можете позаботиться о развитии отношений.

## Глава 6. Прагматичность

Прагматичность — чрезвычайно полезная черта для того, чтобы реализовывать планы и цели. Это умение планировать и действовать по плану, умение отсекаать лишнее и выбирать главное для того, чтобы не разменивать свои главные потребности на суету жизни.

**30.** В течение недели во время контакта с другими людьми (от разговора с продавцом в магазине до беседы с подружкой или другом) попробуйте планировать цель вашего контакта: я хочу в результате этого контакта получить то-то.

Муж приходит домой. Его встречает жена с плакатом: «Я с тобой не разговариваю!!!» Муж пожимает плечами и садится смотреть телевизор. Через пять минут между ним и телевизором появляется жена с другим плакатом: «А знаешь, почему?!»

Этим «то-то» может быть как нечто материальное, так и эмоциональное: поддержка, похвала, восхищение, согласие с вами, совет, а также желание доказать что-то, отомстить за что-то, заставить другого переживать негативные чувства. Часто, сами того не замечая, мы общаемся с людьми именно с целью что-то доказать или заставить переживать какие-то чувства. Это не плохо и не хорошо, это просто есть. Я не приветствую самокритику по этому поводу, а приветствую наблюдение и регистрацию этих фактов. Если вы осознаете честно, с какой именно целью вы общаетесь с тем или иным человеком, у вас появляется возможность выбирать и решать:

- хочу я или не хочу это получить на самом деле;
- если я хочу это получить, то эффективен ли мой способ получения;
- какой именно способ будет эффективным для получения того, что я хочу;
- что я считаю эффективным: быстро и точно, но, возможно, с конфронтацией, или медленно, но хитро.



Когда вы придете домой, запишите ваши наблюдения:

— я хотел(а) получить то-то;

— мне это было нужно для того, чтобы...;

— я для этого делал(а) то-то;

— результат был такой-то. Оцените ваши наблюдения:

— удовлетворил ли вас способ, которым вы получали желаемое?

— удовлетворил ли вас результат? Чем вы довольны, а чем — нет?

— что, как вам кажется, нужно было сделать для того, чтобы быть более удовлетворенным? Какие конкретные слова сказать или действия предпринять?

— что вам показалось лишним, не относящимся к цели?

Проделайте такие же наблюдения и анализ со всеми диалогами в течение недели.

При выполнении этих упражнений важно помнить, что сразу применить в жизни свои наблюдения не может никто.

Учение — это открытие посредством делания.

Джон Энрайт

При обучении новым моделям взаимодействий мы все проходим несколько этапов. Я предлагаю вам отнестись к ним с уважением. Список будет отражать эти этапы и содержать инструкции, как именно их уважать. Это и будет нашим следующим упражнением.

### 31. Итак, упражнение.

1. Я замечаю то, как именно я общался, замечаю свои неэффективные действия и слова только спустя несколько дней после того, как диалог состоялся. Хвалим себя за это: я заметил!!!

2. Спустя месяц я замечаю, как я действую спустя несколько часов после того, как диалог состоялся. И снова хвалим себя за это: молодец! Скорость увеличилась!

**3.** Спустя еще месяц я замечаю, как я действую сразу же после беседы. Хвалим себя за это! Внимание стало просто скоростным!

**4.** Спустя две недели я замечаю, как я действую привычным образом прямо в процессе диалога, но пока ничего не меняю. Отлично! Я нахожусь в самой гуще событий!

**5.** Спустя еще две недели я замечаю, как начинаю действовать по привычке. Супер! Я подобрался к самому важному месту!

**6.** Спустя еще две недели вдруг я замечаю, что вот прямо сейчас я могу начать действовать по привычке, а могу иначе! Самое время сделать паузу и подумать: хочу ли я действовать иначе? Как именно? И — вперед, начинаем осваивать новые модели поведения.

**7.** Спустя еще две недели я замечаю, что новые модели поведения получаются у меня неуклюже, как у маленького щенка, который осваивает свои лапки. Чудесно! Началась новая жизнь!

**8.** Спустя месяца три я удивляюсь: неужели это я? Не забудьте сфотографироваться.

Слова «месяц» и «две недели» я написала здесь, что называется, «от фонаря», поскольку никто не знает, сколько времени вам нужно на освоение каждого этапа. Это может быть быстрее, а может быть медленнее, в зависимости оттого, сколько времени и своего внимания вы тратите на эти упражнения. Но даже если вам кажется, что вы — самый безнадежный случай, вы сделаете это рано или поздно, если будете усердно трудиться.

**Правило 24.** Если вы решили измениться — это должно стать главным делом вашей жизни. Только тогда произойдут перемены.

Многие люди думают, что, узнав что-то, они сразу же изменят свое поведение. Часто можно услышать вопрос «почему это со мной произошло?», как будто ответ на этот вопрос изменит настоящее положение вещей. Знание причин не меняет положения вещей. Это бывает любопытным исследованием, но не приносит практического результата.

Сколько дурака ни бей — умнее не будет. Зато опытнее.

Практический результат приносят конкретные действия с определенной последовательностью. Так случается, постольку-поскольку наш организм устроен определенным образом.

1. Сначала мы ощущаем своим телом, что происходит.
2. Затем мы чувствуем нашу эмоциональную и/или физиологическую реакцию, содержащую в себе энергию для действия: принять или отвергнуть; идти, чтобы взять, или уходить, чтобы не дать, и так далее.
3. Затем мы совершаем действие, направленное на удовлетворение вышеозначенного чувства.
4. Затем мы осмысливаем происходящее, и наше знание о себе, жизни, окружающем мире и других людях возрастает — наращивается опыт.
5. И после этого мы выходим в мир новыми, измененными своим опытом.

Опыт — дитя мысли, а мысль — дитя действия.

**Бенджамин Дизраэли**

Главный закон прагматичности: не переходить к следующему действию, пока не сделано предыдущее. Только качественное выполнение предыдущего дает возможность эффективно двигаться в следующем действии.

Совершенство складывается из мелочей.

Микеланджело

Следующий важный навык прагматичности — умение разбираться в своих приоритетах, ранжировать их и последовательно реализовывать один за другим.

Для этого предлагаю вам следующее упражнение.

**32.** Перечислите ВСЕ ваши дела, которые на сегодняшний момент важны для вас (примерно **10** дел):

Поставьте оценки важности и срочности этих дел от **1** до **10** в правых колонках.

В таблице (графике), которую вы видите ниже, впишите ваши дела по степени важности и срочности, ориентируясь на те оценки, которые вы поставили им в предыдущем списке.

Важность	10										
	9										
	8										
	7										
	6										
	5										
	4										
	3										
	2										
	1										
			1	2	3	4	5	6	7	8	9
	Срочность										

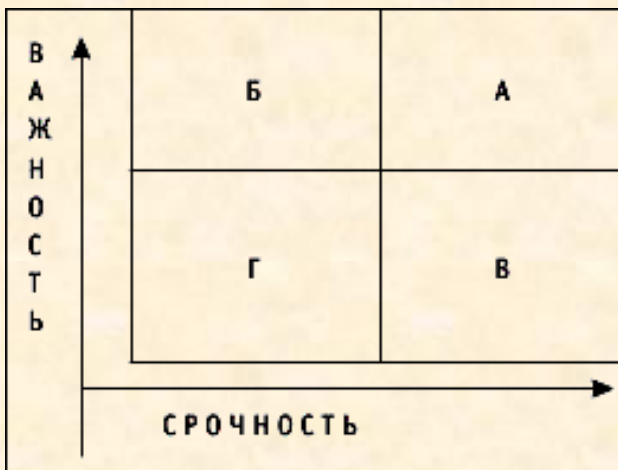
Теперь, когда вы видите, как именно располагаются ваши дела на этом графике, сравните их с рисунком ниже, который показывает, на какие группы сортируются ваши дела. В зависимости от степени срочности и важности задачи разделяются на четыре возможности их оценки и (в итоге) выполнения:

**Группа А:** Срочные/важные дела. За них следует приниматься немедленно и самому их выполнять.

**Группа Б:** Срочные/менее важные дела. Здесь существует опасность попасть под «тиранию» спешности и в результате целиком отдаться решению конкретной задачи, потому что она срочная. Если же она, однако, является не столь важной, то она должна быть в любом случае доверена для выполнения, поручена тому, кто может с ней справиться, поскольку для ее выполнения не требуется каких-либо особых качеств.

**Группа В:** Менее срочные/важные задачи. Их не надо выполнять срочно, они, как правило, могут подождать. Сложность здесь в том, что менее срочные задачи рано или поздно превращаются в срочные и должны быть лично вами разрешены в кратчайшие сроки. Рекомендации: перепроверьте степень важности и попробуйте задачи этого типа полностью или частично поручать кому-то, кто может с ними справиться. Наряду с тем, что вы себя разгружаете, вы можете помочь другим людям проявить свои лучшие качества, доверяя им ответственные дела.

**Группа Г:** Менее срочные/менее важные задачи. Очень часто дела этой категории оседают «в долгом ящике», и без того заваленном всяким старым жизненным хламом. Если вы вдруг начинаете заниматься этими делами, забывая о задачах первой группы, то не жалуйтесь, что вы перегружены. Даже ваши близкие не должны приниматься за задачи этой группы. От задач несущественных и несрочных следует воздерживаться! Наберитесь немного мужества, чтобы чаще прибегать к «корзине для бумаг» (группа Г)! Эти дела вовсе лишние. Похоже, что они вам не нужны, раз вы до сих пор не считаете их важными или срочными.



Итак, что же необходимо делать сначала?

	Несрочные дела	Срочные дела
Важные дела	II Планирование Восстановление сил Поиск новых возможностей	I Кризисы Критические ситуации Неотложные проблемы Жизненные проекты с «горящим» сроком исполнения
Не важные дела	IV Мелочи, отнимающие время Письма и общение в интернете Случайные звонки	III Отвлечения Телефонные звонки Некоторые встречи Запланированные дела

Если в вашем графике все дела оказались в секторе I, то скорее ваше состояние можно описать как «стресс, постоянное существование в условиях кризиса, постоянный пожар и вечный бой». Если ваши дела оказались в секторах III и IV вместе, то ваша жизнь соответствует характеристике «полная безответственность, ссоры с близкими, непонимание, зависимость в основных вопросах вашей жизни от других людей, организаций и так далее». Если ваши дела



сконцентрированы в секторе III, то скорее всего ваши «достижения» — концентрация на краткосрочных делах, существование в условиях кризиса, вы имеете репутацию хамелеона, вам кажутся бессмысленными цели и планы, вы ощущаете себя жертвой, не владеющей собой, у вас слабые или разорванные отношения с другими людьми. Если ваши дела сосредоточены в секторе II, то вы имеете: улучшение навыков общения с другими, вы неплохо подготовлены к самым разным делам неожиданностям, вы хорошо планируете и организуете свою жизнь, у вас достаточно времени, сил и возможностей заботиться о себе и своем здоровье, вам легко находить новые возможности и заниматься самосовершенствованием и развитием. Оцените свои результаты: что вы чувствуете? Злость? Оптимизм? Бессилие? Интерес? Как бы то ни было, не отчаивайтесь! Все можно изменить.

Как много дел считались невозможными, пока они не были осуществлены.

Плиний

Начинайте внимательнее относиться к своим делам и сортируйте их. Расставание с не важными и несрочными делами бывает грустным, однако это небольшая жертва за ваш успех.

Третий важный закон прагматичности — это умение ставить цели в будущем. Так, например, как это делал Финин из притчи в начале книги — мыслить стратегически.

Купец, отправляясь в плавание:

— Что тебе привезти, доченька младшенькая?

— Привези мне, батюшка, чудище страшное для сексуальных утех и извращений!

— Да ты что, доченька, я же отец тебе — я не могу этого позволить!

— (вздыхая) Хорошо... пойдём по длинному пути... Привези мне, батюшка, цветочек аленький...

Наши дела, планы, задачи бывают актуальные, а бывают долгосрочные, стратегические. И здесь подойдут любые «завиральные» идеи, любые самые невероятные мечты для того, чтобы сориентироваться, чего вы хотите достичь.

Мечты — не уход от действительности, а средство приблизиться к ней.

Сомерсет Моэм

**33.** Напишите список ваших самых невероятных идей, которые бы вы хотели осуществить. И побольше, побольше!

Это могут быть нереализованные ранее мечты, давно приглушенные желания, отложенные когда-то в «долгий ящик» планы. Выберите из них те, которые по-прежнему для вас желанны и наполняют радость ваше сердце. Даже если они кажутся совсем неосуществимыми.

Возьмите одну из этих идей и составьте план ее достижения:

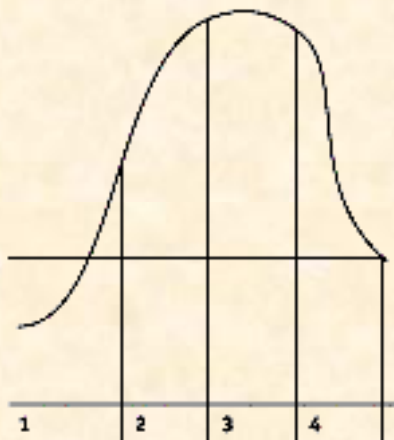
1. Что вам понадобится из материальных вещей для ее осуществления?
2. Какие люди вам могут помочь в ее осуществлении?
3. Какие препятствия вы можете встретить? Как их можно преодолеть?
4. Чему вам необходимо научиться для ее осуществления?

Тебе никогда не дается желание без того, чтобы не давались силы его осуществить. Возможно, однако, для этого тебе придется потрудиться.

Ричард Бах

В стратегическом планировании реализации идей важно учитывать, что есть четыре важнейших этапа пути к цели.

Для наглядности я приведу еще один графический рисунок.



Эта кривая — путь развития наших потребностей в идеальном варианте, и она представляет собой повышение и понижение нашей физической энергии при движении по пути к цели. Все четыре этапа обозначены на ней отрезками.

**1-й этап:** сканирование себя, своих ощущений, телесных переживаний и чувств; узнавание ответа на вопросы: «В чем я нуждаюсь?», «Чего мне не хватает для полного счастья?», «Как я ощущаю себя в мире?» Если вы правильно ответили на этот вопрос, то «слюны» к достижению цели вырабатывается больше, интерес к жизни возрастает, появляется желание куда-то двигаться, и вы не просто знаете это, а **чувствуете** всем своим существом. Например, вы оглядели свою жизнь и свою квартиру и поняли, что у вас есть все, а чего-то не хватает. Например, попутчика по вашей замечательной жизни. И тогда вы можете подумать: «А не жениться ли вам, барин?» Заканчивается этот этап точкой новой ориентации в мире — наступлением второго этапа.

**2-й этап:** сканирование окружающей среды и узнавание ответа на вопросы: «Какой объект в окружающем мире мне больше всего подойдет для реализации моей потребности?», «Кто мне нужен или что мне нужно?» Дело в том, что человек не «довольствуется» сам собой во всех смыслах этого слова. Мы взаимосвязаны с окружающим миром и нуждаемся в нем для удовлетворения своих потребностей. Нужное мы берем из окружающего мира, а ненужное, лишнее или избыток чего-то мы отдаем миру. Происходит

взаимообмен. В мире нет ничего, для чего не существовало бы применения: ни для того, что есть в нем самом, ни для того, что для нас (или внутри нас) является избытком. Если вы внимательно изучили окружающий мир, точно и верно направляя свои стопы именно в ту сторону, куда ведет вас ваша потребность, вы непременно найдете свой «объект», будь то любимый человек, любимая работа или любая другая цель. И тогда ваша жизненная энергия возрастает дальше по этой кривой. Заканчивается этот этап нахождением желанного объекта.

**3-й этап:** нахождение подходящего способа для установления контакта с интересующим вас объектом, способа взаимодействия, при котором этот контакт будет для вас подходящим, полным и удовлетворяющим. Например, вы выберете себе избранника и — что вам захочется с ним делать? Жить в одном доме? В чьем и кто там будет еще? Просто встречаться? Вы будете сначала дружить или сразу пойдете в ЗАГС? Вы будете изучать сексуальные пристрастия друг друга или, может быть, культурные? Или гастрономические? Если способ, стиль, количество и качество взаимоотношений вам действительно будет подходить, вы почувствуете, что ваша энергия достижения цели спадает и наступает очередь других потребностей. Например, в самореализации в профессии. Заканчивается этот этап точкой насыщения потребности.

**4-й этап:** усвоение полученного, размышление, этап выводов и новых планов, наслаждения полученным. Например, вы с вашим избранником начинаете совместную жизнь, и там начинаются другие потребности — обустройства этой совместной жизни. В этот период энергия, направленная на поиск избранника, спадает совсем, и у вас уже нет энергии искать кого-то еще, если все, что вы нашли, вас удовлетворило. На рисунке видно, что заканчивается кривая немного выше, чем началась. Это повышение — приращение вашего опыта. Его благодаря проживанию и осмыслению потребности стало больше.

Однако если вы ошиблись все четыре раза (когда искали, в чем вы нуждаетесь; когда искали для этого подходящий объект; когда искали подходящий способ взаимодействия и когда вкушали плоды), то энергия не растет, а застревает в точке хронического напряжения: и не вниз, и не вверх. Вы не можете расслабиться, потому что в чем-

то нуждаетесь, и не можете идти за своей потребностью, потому что ошибаетесь в точках ориентации.

Ориентация в точке выбора свойственна каждому, однако не каждый привык использовать этот навык тогда, когда он требуется.

Мужик прыгнул с парашютом и спускается к земле. Мимо летит орел:

— Привет танцорам!

— Я не танцор, я парашютист!

— Слышь, мужик, — там внизу такие кактусы!!! Способности придут мгновенно.

Чтобы восстановить свою способность ориентироваться и перестраиваться в самых разных обстоятельствах, сделаем следующее упражнение.

**34.** Выберите для себя несколько задач и распишите план их реализации в соответствии с этой схемой.

1. В чем я нуждаюсь?
2. Что мне для этого подойдет?
3. Как я буду получать от этого пользу?
4. Что я планирую иметь в результате?

Приведу пример из практики. Пришла клиентка, очень неуверенная в себе, решившая, что из нее никогда ничего не получится. В том фрагменте нашей работы, который касался профессиональной реализации, на данный момент мы добились большого успеха. Исходная ситуация была такова. Девушка училась в институте на заочном, но не была готова сдавать экзамены, писать диплом, поскольку мало что запоминала и не успевала переваривать информацию. Попытки мобилизоваться успеха не принесли, принесли еще больший страх перед экзаменами. И тогда было принято стратегическое решение взять академотпуск. Представления, кем и где она хочет работать, не имея никакого образования, не было. Тогда



мы исследовали, что она делала бы с удовольствием. Оказалось — массаж. Первый этап пройден. Дальше начался поиск подходящих профессиональных курсов подготовки (второй этап). Курсы были найдены, но снова наступил страх не справиться с экзаменом. Но поскольку дело было для нее любимым (в отличие от института), то, несмотря на переживания, экзамен был сдан на «5»! Это была большая победа! Но дальше предстояла следующая задача — найти работу (поиск способа взаимодействия). Первые попытки успеха не принесли. Она получала отказ за отказом, поскольку (третий этап) презентовала себя таким образом, что ее просто не могли взять на работу. Мы разучили презентацию, и через несколько дней я получила SMS: «Я устроилась на работу в элитный салон красоты». Для меня это огромная радость, поскольку я измеряю результаты своей работы улучшением уровня и качества жизни моих клиентов. Пока не знаю, как протекает четвертый этап — надеюсь, что все хорошо.

В этом упражнении становится очевидным, что реализация мечты — это практическая задача, которую мы разбиваем на этапы (маленькие задачи) и последовательно их друг за другом реализуем. В каждом этапе может быть разделение еще на несколько этапов по той же схеме. Если вы столкнулись с тем, что, разбив какую-то задачу на эти 4 этапа, вы по-прежнему не понимаете, как ее реализовать, разбейте каждый этап (или только те этапы, которые кажутся неясными) также на 4 этапа. Каждый кусочек нашей кривой реализации потребности тоже может представлять собой такую кривую.

## КРАТКИЕ ВЫВОДЫ

Чтобы знать, чего вы хотите, важно уметь ответить на вопрос «что?». Чтобы прийти к цели, необходимо ответить на вопрос «как?». И это «как» складывается из множества ступенек лестницы, ведущей вверх. Нельзя перепрыгнуть через все лестничные пролеты одним прыжком — это не по силам никому. Но можно пройти ступенька за ступенькой, каждая из них вам по силам.



## Глава 7. Гибкость

Часто реализация нового образа жизни или новой жизненной стратегии, новых навыков и стилей поведения натывается на препятствие, которое называется «привычка». Например, вы решили заниматься каждый день спортом. Но вы встаете рано утром и говорите себе: «Не сегодня... сегодня погода не та, я вчера поздно лег» и так далее. И так продолжается изо дня в день. Другой такой привычкой обычно является черта характера или несколько таких черт. Например, вы имеете о себе представление, что вы — человек, который много работает. И вдруг оказывается, что из-за своего стремления к совершенству в работе вы полностью упустили свою личную жизнь, а время идет. Тогда вы начинаете разрываться между своей чертой характера «я — трудоголик» и необходимостью заняться собой. Каждый раз, когда вы даже планируете пойти в клуб или в гости, вдруг выясняется, что у вас есть какое-то срочное дело. И эти дела не кончаются. Тогда вы говорите: «Мое главное препятствие — у меня нет времени на личную жизнь». Хотя на самом деле препятствие в другом — вы по-прежнему слишком цените свою черту «я — трудоголик».

Чтобы «стать лучше», мы не должны изменять реальность. Нам нужно лишь расстаться с иллюзиями.

Джон Энрайт

Пример из практики. Клиентка обратилась как раз с такой проблемой. Когда я узнавала, как устроена ее жизнь, выяснилось, что, кроме того, что она много времени проводит на работе, дома она готовится к следующему рабочему дню 5-6 часов. Спит она в результате не больше 4 часов в сутки. Разумеется, из-за этого она слишком худа, выглядит уставшей и безразличной, малоэнергичной и в связи с этим — непривлекательной для мужского пола. Сколько причин для того, чтобы так жить, я только не выслушала! «Если я плохо подготовлюсь к работе, во время работы я совершу много ошибок», «Я буду чувствовать себя виноватой», «Мне будет стыдно

перед коллегами и клиентами», «Я буду все время переживать, что сделала не все, что нужно было» и так далее.

Далеко не в первую встречу выяснилось, что на самом деле дома она оттягивает как можно сильнее момент подготовки к работе, пока не наступит поздний вечер. Почему? Потому что уже надоело до чертиков. Кажется, что эта подготовка к работе совсем никак не мила и давно уже не приносит искомого результата — самоудовлетворения.

В какой-то момент я стала раздражаться на бесконечные ответы: «Ну, я не могу по-другому, не могу, не могу» и сказала: «Можешь, но не хочешь!» и продолжала настаивать на этом: «Ты сама хозяйка своих рук, ног и других частей. Ты в состоянии ими управлять для того, чтобы делать что-то, но ты не хочешь. Что тебя останавливает?» Ответ был неожиданным: «Ну, тогда же придется признать, что я столько лет занималась ерундой?!!» Кажется, что для нее это слишком большая жертва ради счастливой жизни. А для вас?

Часто, когда речь идет о том, что придется чем-то пожертвовать для того, чтобы измениться, я вижу в клиентах удивительное упорство в том, чтобы не меняться.

Пациент уверен, что он уже мертв. Все попытки психотерапевта разубедить его в этом заканчиваются неудачей. Наконец он обращается к пациенту:

— Скажите, пожалуйста, течет ли в трупах кровь?

Пациент:

— Конечно, нет!

Психотерапевт хватает приготовленную иглу и наносит стремительный укол в руку пациента. Появляется капля крови. Психотерапевт:

— Ну, что вы теперь скажете?

Пациент:

— Я ошибался. В трупах течет кровь.

Сделаем следующее упражнение.

**35.** Закройте глаза и представьте, что прошло пять лет. Перед вами картина вашей жизни через пять лет.

- Как вы одеты?
- Какая у вас прическа?
- Где вы находитесь?
- Если вы дома — опишите, что это за дом. Если на работе — что это за работа? Какие там вещи и предметы?

• Кто находится рядом с вами, что за люди? Рассмотрите эту жизнь повнимательнее. С кем вы общаетесь? С кем больше не общаетесь? Куда вы ходите, где проводите досуг? Куда не ходите? Где больше не проводите досуг? Сколько у вас денег?

Теперь откройте глаза и запишите ответы на все эти вопросы в дневник. Опишите увиденную вами жизнь как можно подробнее, используя глаголы настоящего, а не будущего времени.

Возможно, вы увидите в этой картине, что ваша жизнь улучшилась по сравнению с настоящим. Возможно — что, наоборот, ухудшилась. После того как вы опишете эту картину, ответьте на следующие вопросы:

**1.** Что вы приобрели в этой новой жизни? Приобретением могут быть разные вещи, в том числе нематериальные. На тренинге каждый по-разному отвечал на этот вопрос: свободу, друзей или, наоборот, скуку, проблемы.

**2.** Чем вы пожертвовали для этой новой жизни? Ответы также могут быть любыми.

Мы не можем приобрести что-то, не потеряв, не сделав инвестиций. Мне не нравится этот закон природы, но он есть. Может оказаться, что для более разнообразной жизни вам придется пожертвовать спокойствием или связями с некоторыми людьми, из-за отношений с которыми вы «тормозите».

На свете нет вечного двигателя, зато есть вечные тормоза.

Самыми большими «тормозами» являются наши представления о себе как о «человеке, который...» обладает теми или иными чертами характера. Гибкость — это в первую очередь умение отказаться от не работающих на вас черт характера и жизненных стратегий, убеждений и способов. Выше, в примере про клиентку с «неконтролируемой агрессией мужа», ей пришлось отказаться от идеи, что нужно быть сильной и «стоять насмерть», и что признание своего страха является слабостью.

В примере о клиентке, которая очень много работает, пришлось отказаться от идеи «быть лучше всех».

Эти образы себя не позволяют нам делать другие вещи — быть живым человеком, а не роботом, иметь право быть разным, менять решения, когда это необходимо нам, реагировать на ситуации по-разному, а не застревать в одной роли.

Один человек прогонит неуютного гостя, а другой попросит взаймы.

Обычно человек не может расстаться с той или иной своей привычкой, ролью, чертой, постольку-поскольку она несет в себе какую-то очень важную функцию, так называемую **вторичную выгоду**.

Например, некоторые люди не могут чувствовать себя счастливыми и удовлетворенными в жизни, постольку-поскольку они все время находят хоть что-нибудь в своей жизни, из-за чего стоит расстраиваться. Для некоторых из них вторичной выгодой является сочувствие, которое они получают в связи со своей несчастью: ведь если они не будут иметь проблем, они не получат столько сочувствия. Хотеть сочувствия не является плохой потребностью, в той или иной мере мы все нуждаемся в сочувствии, особенно в трудный момент. Причем слово «сочувствие» не означает «страдание», брови «домиком» и опущенные уголки губ. Сочувствие — это возможность разделить с другим его переживание, каким бы оно ни было — радость, раздражение или боль. Это помогает нам завершать наши переживания, чтобы переходить к новым,

переваривать их. Однако имеет значение, как именно мы обращаемся за сочувствием.

Многие люди считают, что у человека **понимающего** не нужно просить поддержки и сочувствия — он и так все видит и понимает, угадывает наши потребности и желания. Однако, как я уже говорила выше, у нас нет встроенных в мозг миелофонов, и другие люди могут не догадываться о том, в чем мы нуждаемся, особенно если мы строим из себя сильных и стоим насмерть. Поэтому поддержку и сочувствие необходимо запрашивать.

Например: «Отнесись с уважением к тому, о чем я хочу сказать тебе», или «Мне важно рассказать тебе нечто, и я хочу, чтобы ты выслушал и откликнулся своими чувствами, какие они у тебя есть». И если мы этого не делаем, хотя нуждаемся в поддержке или сочувствии, из-за того, что ждем, что другие догадаются, или поддерживаем образ сильного человека, то мы начинаем делать это косвенно — ища поводы для сочувствия. Тогда быть несчастным становится выгодно.

Выход же в том, чтобы начать делать прямо то, что обычно мы делаем криво.

Следующее упражнение поможет вам обнаружить, отчего вы изо дня в день сталкиваетесь со своим «не могу».

**36.** Выпишете список черт характера, которые, как вам кажется, мешают вам быть гибким, менять роли и стратегии поведения, поступать иначе, чем вы привыкли. Ответьте на вопросы по каждой из этих черт:

1. Что есть ценного в этой черте?
2. Что она значит для вас?
3. Что вы с помощью нее получаете от других?
4. Что она вам дает?
5. Как вы можете получать это важное для вас другим способом?
6. Какие действия вы можете предпринять, чтобы получать то, что вы действительно хотите от других?



7. Если бы вы позволили себе реализовать эти желания, как изменилась бы ваша жизнь, какой бы смысл вы в нее вложили, кем бы вы стали?

8. Если бы вы стали тем, о ком мечтали в предыдущем вопросе, что страшного или неприемлемого произошло бы в вашей жизни?

Скорее всего, при выполнении этого упражнения вы столкнетесь с тем, что на вопросы 1 и 8 вам захочется ответить «ничего». Это значит, что вы сравниваете это с тем, что вы осознаете внутри себя, и убеждаетесь, что «это не так». Тогда получается, что предложенное толкование вам абсолютно не подходит. При этом вы как-то забываете, что речь как раз и идет о неосознаваемой выгоде! Принять это можно только после определенной, достаточно сложной и длительной работы над самим собой. Если, например, окажется, что если вы реализуете свои желания, то станете агрессивнее, то это значит, что вы до сих пор не реализовали свое желание именно из-за того, что всегда подавляли агрессию и не хотели ее в себе замечать. Узнав, что у вас есть агрессивность, вы можете замахать руками: «Нет-нет, у меня этого нет и быть не может!», так как всегда обходили этот вопрос стороной — иначе агрессивность не оказалась бы в тени. Отсюда следует правило: по степени неприятия той или иной черты или вторичной выгоды можно сделать вывод, насколько честно вы отвечаете на вопрос. Если «диагноз» поставлен правильно, всегда возникают недовольство, страх и отрицание. Полезно было бы иметь честного партнера или друга, к которому можно обратиться с вопросом, зная, что у того достаточно мужества, чтобы открыто поговорить о ваших слабостях и переспросить у него: так ли это у меня? Когда вы обнаруживаете в себе неэффективную черту, то есть «тормоз», с ней необходимо просто расстаться. И это, с одной стороны, не очень просто, а с другой — совершенно естественно.

Контакт со средой и уход из нее, принятие и отвержение — наиболее важные функции целостной личности, так как являются аспектами способности к различению, к способности делать выбор.

**Фриц Перлз**



Если вы способны отказаться оттого, что перестало быть для вас питательным, вы способны делать выбор в пользу нового. Иначе вы оказываетесь в ситуации, которую вы могли часто наблюдать, если вы бывали в квартирах старушек, переживших войну. Там все завалено пустыми банками, крышечками, веревочками, пакетиками (стиранными тысячу раз) и другими вещами, которые «неприменно когда-нибудь пригодятся». Этого хлама так много, что в такой квартире двигаться можно только по фарватеру. И это не единственное неудобство. В такую квартиру невозможно купить что-то новое — его просто некуда ставить, потому что бабушка не желает отказываться от своего дорогого хлама. То же происходит с нашей психикой: если мы не отказываемся от старого, мы не можем начать делать что-то новое, для этого просто нет места.

Например, вы обнаруживаете, что вы не можете эффективно учиться, постольку-поскольку в процессе обучения вы все время испытываете чувство унижения и в связи с этим — раздражения на учителя. Так бывает. И тогда учителя вам все время говорят: «Спорщик. Упрямый». И это бывает связано с тем, что в детстве, когда вы делали уроки, мама все время говорила вам «бестолочь», вместо того чтобы объяснить что-то. И тогда с тех самых пор у вас осталась нереализованная потребность — протестовать против унижения и получать уважение к себе.

Пример из практики. На прием пришла женщина, очень яркая, умная и толковая, с такой проблемой: она не может устроиться на работу по своей специальности — после собеседований ей не перезванивают. Она красноречиво рассказывает о своих достоинствах, может рассказать на собеседовании о том, как именно можно эффективно изменить внутреннюю и внешнюю политику предприятия, чрезвычайно убедительно и толково. Просто поразительно. Однако что-то в ней действительно вызывает дискомфорт. В течение нескольких встреч я заметила, что она везде выступает с позиции «я права и лучше знаю». И это претензия как минимум на директорский пост. А должность, на которую она претендует, вовсе не главная. Детская привычка отстаивать свои права с унижающими родителями до сих пор жива и существует незаметно для своей хозяйки. В то время она была полезной как акт психологического выживания. Но в настоящем она включается совершенно без надобности: в тот момент, когда никто не унижает. И

тогда получается, что давлением своей правоты, жесткостью своего мнения и позицией «я лучше знаю, как у вас все должно быть» она являет собой живую иллюстрацию, почему «не нужно ходить в чужой монастырь со своим уставом».

Пациент приходит к психологу, и говорит:

— Доктор, вы знаете, у меня совсем нет друзей. Может, ты мне чем-то поможешь, жирный, плешивый старикашка?

Отказаться от такой привычки не так легко, как кажется: приходится признать, что, как бы ни были некомпетентны другие, они тоже имеют свою точку зрения; что данная стратегия не вызывает уважения, поскольку, отстаивая свои границы чрезмерно, человек попросту наступает на ноги другим людям, а этого никто терпеть не станет. Отказаться от этой привычки — значит попрощаться с целым куском жизни, с личной историей, с образом «я всегда права». Это болезненно. Однако открывает новые возможности: устроиться, например, на желанную работу; получить уважение на практике, за действия, а не за слова; открыться другим людям с другой стороны и получить принятие этой своей стороны.

Иногда несгибаемая позиция — результат паралича.

Станислав Ежи Лец

Постоянное изменение окружающего мира, в котором живет человек, вызываемое как его собственной природой, так и тем, что в нем делает человек, требует гибкости и изменчивости форм и способов взаимодействия с миром. Непрерывные изменения поведения совершенно необходимы для выживания и реализации потребностей. Проблемы возникают тогда, когда вы оказываетесь неспособными изменять свой образ действия и отношения с другими. Если вы привязаны к устаревшему образу действия, вы теряете способность удовлетворять свои потребности, в том числе социальные и психологические.

Тут-то и зарыт «камень преткновения».

Привычки — это закрепившиеся, устоявшиеся действия, натренированные многими годами, и любая необходимость изменить их требует того, чтобы они заново стали предметом изучения. Сама мысль об их изменении предполагает возможность других способов мышления и действия. Тогда возможен выбор: поступать так или нет. Кроме того, привычные способы действовать не изменяются быстро. Сколько лет вам сейчас? Вот столько лет вы тренировались жить так, как живете сейчас. Естественно, что для того, чтобы их изменить, «растренироваться обратно», необходимо терпение, последовательность и время. И если вы пускаете этот процесс на самотек — то и тренировать вы будете их столько же времени, сколько было потрачено до сих пор.

Существует три способа измениться.

**1.** Осознанно изучать свои привычки и узнавать, какова их цель и выгода, как я уже описала это выше.

**2.** Ждать, когда привычки изменятся сами по себе под влияниями «ударов судьбы гаечными ключами по голове». Чрезвычайно эффективный способ! Я знаю одну девушку, у которой менялась жизнь каждый раз, когда она попадала в автомобильную аварию. Но, кажется, это какой-то разрушительный способ изменять жизнь. Вы можете провести исследование того, как изменилась ваша жизнь после таких ударов судьбы, и я предложу вам упражнение для этого, которое вы прочтете ниже.

**3.** Признать, что вам действительно выгодно и удобно жить так, как вы жили сейчас. И не пытаться стать ежиком. Согласиться с тем выбором, который вы сделали неосознанно: ведь в неуверенности есть много выгод.

Итак, упражнение.

**37.** Опишите все случаи из вашей жизни, когда жизнь «ударил» вас, и ответьте на несколько вопросов.

- Что в вашей жизни после этого случая вы стали делать по-другому?

• Могли бы вы начать это делать по-другому, если бы этого события не произошло?

• Что вас останавливало начать делать это по-другому до этого события?

• Почему это перестало останавливать вас теперь?

Сделав это упражнение, вы можете увидеть, что можно изменять свои установки и без ударов судьбы.

Второе упражнение направлено на то, чтобы выяснить, что вас останавливает стать уверенным. Для этого мы вернемся к первой главе — к критериям уверенности. Я снова перечислю их здесь: **Восприятие, Конкретность, Рамки и границы, Прагматичность, Гибкость, Стабильность, Надежность, Опора на картину мира, Умение конфронтировать, Ответственность, Выносливость к реакции других, Мотивация к изменениям.**

**38.** Итак, ответьте на следующие вопросы.

• В чем для вас польза, если вы невнимательны и невосприимчивы к тому, что происходит вокруг вас и вы не можете понять действия других?

• Какая для вас выгода в том, чтобы быть неконкретным и неясным для других?

• Что вы получаете, если вы не соблюдаете свои личностные границы и границы своих ролей?

• Какая польза в том, чтобы быть не прагматичным?

• Что вы получаете от других, если вы негибкий человек и имеете твердые принципы и неизменные убеждения?

• Почему важно быть нестабильным человеком, сворачивать в момент любой трудности?

• Какая выгода в том, чтобы быть ненадежным, не соблюдать договоренности?

• Чем выгодно не иметь знаний о закономерностях жизни, быть наивным?

• Чем важно не уметь жить в конфликте, быть грубым или, наоборот, тихим?

- Чем важно не быть ответственным за свои решения, действия, события жизни?

- Какая польза в том, чтобы не быть терпеливым к реакциям на вас других людей?

- Что вы получаете, если вы не меняете свою жизнь и свое поведение?

Будьте поизобретательнее в том, чтобы находить пользу, важность, выгоду и приобретения в том, чтобы не быть уверенным. И когда найдете — задумайтесь: от всего этого вам придется отказаться, если вы хотите стать уверенным. Иногда нам кажется, что быть уверенным — это быть человеком, который имеет множество отрицательных черт. Именно нежелание быть похожим на людей, которые вас раздражают, часто останавливает изменяться и становится уверенным. Следующее упражнение поможет вам справиться с этим препятствием.

**39.** Выпишите все черты, которые вам не нравятся в других людях. Если их получится **5** — значит, на выполнение этого упражнения у вас уйдет **5** дней.

Если **10** — значит, **10** дней. С каждой чертой вы будете работать один день.

День первый. Возьмите первую черту из списка. Представьте себе человека (может быть, это кто-то из ваших знакомых), который обладает этой чертой. Вспомните, как именно он говорит, с какой интонацией, каковы его жесты, позы, устойчивые речевые обороты, поступки. В течение этого дня до самого вечера вам нужно будет исполнять роль этого человека: так же говорить, выглядеть и поступать. Постарайтесь сделать это со вкусом, любовью и интересом, как будто вы готовитесь на главную роль в Голливуде, а это репетиция. Отнеситесь к этому как к игре и предупредите ваших знакомых, что вы делаете психологический эксперимент, чтобы они тоже не относились к вашему поведению всерьез, — одним словом, сделайте все, чтобы вам не пришлось стыдиться за такое поведение. Когда день закончится, запишите в ваш дневник ваши впечатления.

- Что вы чувствовали (напоминаю, чувства — это очень простые слова)?

- Как на вас реагировали окружающие?



- • У вас было больше сил и энергии, чем обычно или меньше?
- Понравилось ли вам играть эту роль?
- Какие выгоды есть в этой роли?
- Какие потери есть в этой роли?
- Как вы сейчас относитесь и что чувствуете по отношению к тем людям, которые являются таковыми в жизни? Чувствуете ли вы по-прежнему раздражение к ним?

Если к вечеру вы почувствовали отвращение или усталость от этой игры, сделайте выходной и повторите игру с этой чертой еще раз и снова запишите ваши наблюдения в дневник. Целью этого упражнения не является сделать вас таким человеком (ежиком), это лишь эксперимент, позволяющий изучить другие способы жить.

На второй день возьмите другую черту из списка и сделайте то же самое.

На третий день — третью. И так далее.

Когда вы закончите работу с этими чертами, запишите ваши выводы и наблюдения в дневник. Изменилось ли ваше самоощущение после этой серии упражнений? Как именно?

Человек, стремящийся развиваться, должен быть готов к встрече с неприятным. Страдание неотъемлемо сопровождает развитие, и встречать его необходимо честно.

**Фриц Перлз**

Если вы часто в выполнении этих упражнений сталкивались с тем, что вам неприятно играть эти роли, — это значит лишь одно: что вы действительно боретесь с тем, чтобы стать таким человеком, и принимаете это упражнение всерьез. Однако способность перевоплощаться, принимать противоположность, какой бы дурацкой ни казалась эта черта или роль, очень важна для творческого, гибкого решения любых проблем.

Иногда кажется, что ситуация, в которой вы оказались, не имеет выхода. Однако в каждой ситуации есть выход, если вы откажетесь от



некоторых своих неэффективных в данную минуту стратегий. Каждая наша стратегия действовать может быть полезной в одном случае и совершенно бесполезной в другом.

Звонок в дежурную часть:

— Здравствуйте, вы вчера присылали наряд по адресу Ленина, 3, Кв. 47?

— Да, имели место нарушения общественного спокойствия, громкая музыка...

— Слушайте, передайте им, пожалуйста, пусть еще раз заедут, забыли они тут фуражку, пистолет, да и фотки посмотрят, прикольные получились!!!

## КРАТКИЕ ВЫВОДЫ

Жизнь — это бурная порожистая река, заваленная валунами. Человек — это гребец на байдарке. Для неопытного спортсмена каждый валун — это препятствие, которое может его потопить. А для опытного, экипированного и тренированного байдарочника каждый камень — это точка опоры, от которой он отталкивается веслом, чтобы ровнее вести свою лодку. Гибкость позволяет использовать препятствия как точку опоры.

## Глава 8. Противостояние манипуляциям

Вы можете расстроить меня, но играть на мне нельзя.

Уильям Шекспир

Стабильность собственных позиций и выносливость к реакциям других людей — это главные навыки, которые отвечают за то, чтобы вы могли уверенно идти выбранным путем в жизни и другие люди не могли вас сбить с этого пути. Обычно можно легко сбить с пути человека, который считает:

- свои потребности не такими уж важными, как чужие;
- что другие люди не смогут прожить без его внимания и помощи;
- что он влияет на чувства других людей и управляет ими;
- что другие люди лучше знают, что он должен делать и в чем нуждаться;
- что переживать негативные эмоции вредно;
- что он должен жить так же, как все, несмотря на то, что ему это не нравится;
- что женщина должна подчиняться мужчинам, а дети обязаны подчиняться родителям, даже если они не правы;
- что есть люди сильные и слабые, способные и не способные.

Итак далее.

Я начну с убеждения, что другие лучше знают, что вам нужно. Это убеждение формируется в самом нежном возрасте, когда мама говорит ребеночку: «Пора есть, ты должен быть голоден». Это звучит, как: «мне все равно, что там хочет и в чем нуждается твой организм, я лучше знаю, в чем ты нуждаешься». Поначалу ребенок сопротивляется, но потом, с помощью насилия, его приучают к «послушанию», а реально — к страху наказания. И под страхом наказания ребенок привыкает к тому, что «мама лучше знает, что я хочу». В результате это выливается в будущем в отсутствие своего мнения, нерешительность, растерянность в самых простых ситуациях,

когда такой человек остается без подсказчиков. Тогда он может переживать даже панику от того, что ему не советуют, какую машину купить (такова одна из моих клиенток).

Тому повелевают, кто не может повиноваться сам себе.

**Фридрих Ницше**

Даже если вас не били в детстве, родители могли использовать такие приемы, чтобы вас подчинить, что в них очень трудно обнаружить манипуляции, однако если вы чувствуете в жизни, что до сих пор вам трудно отказать кому-то или принять решение, противоречащее мнениям других, если вы регулярно подчиняетесь тем требованиям, которые вам не подходят, то, похоже, эти манипуляции до сих пор работают. Следующее упражнение поможет нам их обнаружить.

**40.** Вспомните свое детство: какие продукты, которые вам не нравились, вас заставляли есть? Каким образом вас уговаривали или заставляли? Какими словами от вас требовали послушания? Заставляли делать уроки или работу по дому? Вот перечни наиболее распространенных манипуляций.

**1.** Этот список — о физическом насилии, формирование страха наказания.

- «Не умеешь — научим, не хочешь — заставим!»
- «Сейчас прыгалки достаааанууу!» (вариации: ремень, подтяжки и т. д.).
- «Есть такое слово „надо“».
- Выливали содержимое тарелки или на голову, или за шиворот.
- Грозно орали: «Сейчас же!», «Я кому сказал(а)!», «Вечно ты не слушаешься!», «Не встанешь, пока не съешь!»
- Зажимали нос, чтобы открыть рот, а потом зажимали рот, чтобы не выплевывали пищу.
- Битье по рукам и другим частям тела.
- Ставили в темную комнату с другими недоевшими детьми и держали там, пока не доедят.

**2.** Этот список о психологическом насилии, формирование чувства вины за то, что родителям может стать плохо, чувства вины за чужие переживания.

- «За маму, за папу...» (чтобы маме и папе было хорошо).
- «Съешь это, доченька, иначе вареная морковка обидится и будет плакать...»
- «Если ты не будешь есть, я буду болеть (я буду несчастна)».
- «Я же для тебя старалась».
- «Я всем для тебя пожертвовала».
- «Ты же любишь мамочку?»
- «Я тут разрываюсь — тебе все самое лучшее, а ты нос воротишь?!»
- «Ты душу мою рвешь на части».

**3.** Психологическое насилие — унижение, формирование комплексов неполноценности.

- «Ты мужчина, и это твоя обязанность» или «Хорошие девочки едят».
- «Лентяйка», «Как не стыдно», «Грязнуля» и другие обзывательства. Я уверена, что вы непременно обнаружите их в своем прошлом.
- «Я всегда хотела, чтобы ты была лучшей!»
- «У других получается лучше, чем у тебя».
- «Посмотри на других детей».
- «Не ной, другим хуже».
- «Будешь жить сам — тогда и будет твоя воля».
- «Сейчас по-твоему не будет, будет по-моему».

**4.** «Покупка».

- Дадут вместо **3** конфет на десерт **6**.
- Пообещают развлечения или подарки.

**5.** Формирование фобий.

- «Волк придет (бабай, Баба-яга и так далее) и съест».

- «Цыганам отдам».
- «В детский дом отдам».
- «Рожу другого, хорошего ребенка».

Если родители говорят вам, что вы непослушный и капризный ребенок и вас обязательно заберет Бармалей — не верьте! У непослушных, капризных и истеричных детей повышенное содержание адреналина в крови. Поэтому их мясо жесткое и невкусное. По нашим сведениям, Бармалей как раз предпочитает послушных и хороших детей, поскольку их мясо не застревает в зубах.

И так далее. Если в вашей истории есть и другие — допишите их.

Тяжелое детство — это когда ребенок до 5 лет считает, что его зовут «Заткнись!!!».

Как видите, каждый из приемов родительских манипуляций формирует определенные психологические проблемы. Теперь взгляните на привычные ситуации вашей жизни: под страхом (или под влиянием какого другого чувства) чего вы выполняете действия, которые требуют от вас другие?

Самые популярные ответы:

- Я боюсь обидеть, расстроить.
- Я боюсь разозлить.
- Я боюсь, что уволят с работы.
- Под угрозой здоровью, жизни, благополучию (это уж чистое насилие).
- Из-за уважения к человеку.
- Хочу другим принести радость.
- В надежде на будущее.
- Не откажи, и тебе не всегда откажут!



- Неудобно отказать.
- Я боюсь, что меня лишат любви и внимания.
- Не будут дружить со мной.

То есть реально вы и сейчас, скорее всего, автоматически воспроизводите ситуацию своего детства, только уже не с родителями, а с другими людьми. Из страха вы соглашаетесь с тем, что вам не подходит, и отказываетесь от своих ценностей.

Одна обезьяна объясняет другой, что такое условный рефлекс: «Смотри, я сейчас нажму на эту кнопку, и тот тип в белом халате тут же отреагирует и даст мне банан».

Как раз здесь в полном объеме встает вопрос: а любите ли вы себя? Давайте разберемся, что значит любовь к себе.

Существует два мнения на этот счет.

Первое — любовь к себе — это эгоизм, пренебрежение другими, представление себя «пупом мира». Я не согласна с этой трактовкой, поскольку в ней декларируется категоричность и отсутствие выбора: если вы любите и уважаете себя, значит, вы не любите и не уважаете других. Обычно именно так и говорят люди, которые заинтересованы в том, чтобы вы жертвовали собой и отказывались от своих потребностей и действий, становясь удобными для них.

Второе мнение: любовь к себе — это умение заботиться о себе, реализовывать свои мечты и идеи. Реальная любовь к себе выглядит так:

Если вы любите себя, то вы уважаете такое же право за другим человеком. Если вы любите себя, то вы любите себя всего, свое тело, свою душу, свои ценности и свои увлечения; свой дом, свою одежду и свою работу. Если вы любите себя, то вы окружаете себя только любимыми людьми. Если вы любите себя, то вы занимаетесь только любимым делом, а любимое дело — это залог успеха, качественной и эффективной работы, что, в свою очередь, приносит пользу и другим людям. Если вы любите себя, то вы живете только в любимом месте, вы заботитесь о нем, чтобы вам всегда было приятно находиться в нем: ремонтируете, ухаживаете, убираете. Если вы любите себя, то вы

стараетесь, чтобы любимым людям в вашем окружении было хорошо и легко, так как чем меньше у них нерешенных проблем, тем меньше проблем и у вас. Если вы любите себя, то вы любите и других людей, поскольку вы уважаете тогда и их личные особенности так же, как уважаете свои. Если же вы себя не любите, то вы позволяете другим делать вам больно, страшно, обидно, навязывать вам то, что вам не хочется, управлять вашей жизнью помимо вашей воли, жить в месте, которое вы ненавидите, общаться с людьми, которых вы не переносите, выполнять вещи, которые вызывают у вас отвращение. Никому из окружающих от этого не бывает хорошо. Несчастный человек страдает и не способен дарить тепло окружающим потому, что у него самого нет тепла и поддержки. То есть получается простой обман: вы пытаетесь угодить другим, жертвуя собой, тогда как реально можете чувствовать себя обделенным и обиженным. При этом часто люди, которые делают такое «добро», пытаются доказать, что им от этого хорошо! Конечно, не очевидна на первый взгляд связь между их несчастьем и тем, что они делают добро, но она именно такова.

Некоторые считают, что у них доброе сердце, хотя на самом деле у них слабые нервы.

Таким образом, любить себя — это не тоже самое, что не любить других. Мало того, другие имеют полное право испытывать негативные эмоции! Распространено убеждение, что переживать негативные эмоции — это очень плохо. Открою маленький секрет. Негативные эмоции становятся причинами болезней только тогда, когда они служат средством манипуляций. Например, когда ребенок достигает подросткового возраста, родители неохотно позволяют ему становиться самостоятельным: гулять поздно, решать, в какой институт поступать, с кем дружить, кого любить, чем увлекаться. Они начинают расстраиваться. Если в этой семье принято говорить «не рви мне сердце», то родители каждый раз, когда ребенок совершает неугодный родителям поступок, начинают говорить «ты рвешь мое сердце». Ребенок пугается за здоровье родителей, родители бессознательно воспринимают этот сигнал как положительный и закрепляют его.

Теперь каждый раз, когда ребенок делает что-то неудобное, маме нужно заболеть. И если раньше она просто говорила «не рви мое сердце», то теперь она вынуждена это чувствовать, чтобы быть убедительной для ребенка. Еще раз подчеркну: в этом родительском поступке нет злонамеренности, обычно это происходит без сознательного участия самого человека, поскольку такие модели поведения являются обычно семейными и передаются по наследству. В такой семье этим страдают и бабушка, и прабабушка и так далее, и ребенок со временем начинает так же манипулировать другими людьми. Отсюда и наследственные заболевания.

Если же, когда человек переживает негативные эмоции, не пугаться, а посочувствовать ему, но продолжать делать по-своему, то этот человек успокоится и справится со своими эмоциями. Мало того — станет более выносливым и спокойным к любым кризисным ситуациям.

Сидит мужик в ресторане, курит. С соседнего столика к нему обращается дама:

— Извините, не могли бы вы перестать курить. Ваша сигарета меня очень раздражает. Мужик, затягиваясь:

— Меня она вообще убивает...

Пример, с которым многие наверняка сталкивались.

Маленький ребенок в магазине требует игрушку. Мама, у которой слабые нервы, долго пытается уговорить, ребенок бьется в истерику, и она в конце концов эту игрушку покупает. У ребенка такое поведение закрепляется подарком: я устроил истерику и за это получил игрушку.

Мама, у которой нервы чуть-чуть покрепче, шлепает ребенка по попе, и он успокаивается. Но — это насилие.

Мама, у которой крепкие нервы, спокойно выводит орущего ребенка в тихое место, вытирает ему слезы и спокойно говорит: «Когда ты так кричишь, я не только не хочу покупать игрушку тебе, но и вообще в магазин с тобой ходить не хочу, потому что мне неприятно. Я вижу, что она тебе очень нравится. Я не могу купить

тебе эту игрушку, потому что денег, которые у меня есть, хватит только на продукты. Если мы купим игрушку, то мы не купим еду. Поэтому игрушка откладывается до того момента, когда будет больше денег». Этот монолог, конечно, длиннее, чем обычные материнские реплики у мам со слабыми нервами. Однако формирует здоровые причинно-следственные связи и освобождает от необходимости формировать психосоматические заболевания и привычку манипулировать другими.

Эта мама по-настоящему любит своего ребенка, поскольку заботится о его будущем и о его здоровье, а не о том впечатлении, которое она произведет на окружающих.

Секрет выскальзывания из объятий социальной обусловленности кроется в том, что охотник занимает положение за пределами психологического манипулирования.

Теун Марез

Конечно, в этом случае должны быть веские причины для отказа, а не просто ответный каприз: «А вот не куплю!»

То же самое, на самом деле, происходит при общении взрослых людей — наши психологические модели поведения не меняются с возрастом, пока мы не обратимся к психологу или не получим удар от судьбы (см. выше).

Попробуем применить схему мамы с крепкими нервами для вашей актуальной жизненной ситуации.

**41.** Выпишете все способы манипулирования, которыми пользуетесь ваши близкие для того, чтобы вы отказывались от своих потребностей. Это обычно фразы, взывающие к тому, чтобы вы были сострадательны, чтобы вы доказывали, что вы умный, успешный, рассудительный, вежливый, заботливый, честный и так далее — дополните этот список достоинств. Например: «Почему ты не поехала на дачу? Разве тебе не жалко нас, стариков, что мы там корячимся сами?» — говорят родители, когда на самом деле вам эта дача не нужна ни за какие радости, и купили они ее для собственного удовольствия.

Для каждой такой фразы необходимо составить ответ, состоящий из пяти частей:

Манипуляция	Каприз про игрушку	
1-я часть ответа	Ваша эмоциональная реакция на манипуляцию	«Когда ты так кричишь, я не только не хочу покупать игрушку тебе, но и вообще в магазин с тобой ходить не хочу, потому что мне неприятно»
2-я часть ответа	Сочувствие и поддержка	«Я вижу, что она тебе очень нравится». Вытирает слёзы. Отводит в тихое место, чтобы не задеть самооценку ребёнка»
3-я часть ответа	Ваша потребность	«Я не могу купить тебе эту игрушку, потому что денег, которые у меня есть, хватит только на продукты»
4-я часть ответа	Аргументы	«Если мы купим игрушку, то мы не купим еду»
5-я часть ответа	Решение проблемы	«Поэтому игрушка откладывается до того момента, когда будет больше денег»

Манипуляция	«Почему ты не поехала на дачу? Разве тебе не жалко нас, стариков, что мы там корячимся сами?»	
1-я часть ответа	Ваша эмоциональная реакция на манипуляцию	«Когда ты меня обвиняешь, я обижаюсь»
2-я часть ответа	Сочувствие и поддержка	«Мне жалко, что вы тратите свои силы на дачу, вместо того, чтобы сходить, например в театр»
3-я часть ответа	Ваша потребность	«Мне не нужна дача, я не собираюсь ей пользоваться». «Я встречалась с мужчиной с которым строю отношения...»
4-я часть ответа	Аргументы	«...и это очень важно для меня»
5-я часть ответа	Решение проблемы	«Если вам тяжело заниматься дачей, я готова оплатить рабочих»



Манипуляция	«Ты должен написать ещё вот эти <b>48</b> отчётов и сделать ещё <b>55</b> звонков», — говорит начальник в последнюю минуту рабочего дня	
1-я часть ответа	Ваша эмоциональная реакция на манипуляцию	«Я не могу этого сделать»
2-я часть ответа	Сочувствие и поддержка	«Мне очень жаль вам отказывать, но...»
3-я часть ответа	Ваша потребность	«У меня уже распланировано время после работы и...»
4-я часть ответа	Аргументы	«В моём трудовом соглашении не написано, что я работаю больше <b>8</b> часов в день»
5-я часть ответа	Решение проблемы	«Я могу начать делать это завтра утром. Я буду рад, если вы будете с утра предупреждать меня об объёме работы на день, а если она превышает <b>8-часовой</b> день, мы можем договориться об оплате сверхурочных, но не более <b>3</b> раза в неделю»

Обычно, когда мы делаем это упражнение в группе, участники тренинга помогают друг другу сочинять такие ответы и делятся своим опытом. Если у вас возникнут трудности с сочинением ответов, обратитесь к друзьям с вопросом: **какие бы аргументы вы привели? Что бы вы чувствовали в этой ситуации? И так далее.** При этом важно помнить, что чувства и предложения других могут оказаться неподходящими для вас, вам самому необходимо написать то, что подходит именно вам и совпадает с вашими ценностями и чувствами, а за не пригодившееся — поблагодарить.

Самое главное в этой схеме — это соблюдение двух вещей: предъявления своих обеих реакций. Помните, что в традиционном понимании, если вы выбираете свое, то, значит, отказываете чужому? В этой схеме мы разрушаем этот стереотип. У вас возникают две реакции: как не нарушить своих потребностей и не отвергнуть

другого? Тогда предъявите обе: «С одной стороны, я вам сочувствую, а с другой стороны, у меня есть своя потребность».

— Доктор, мне откусила руку акула!!!

— Да... Они это могут...

Ради того, чтобы получить одобрение и не быть отвергнутым, многие часто делают добро тогда, когда их не просят об этом.

Оказывая благодеяния, мы не всегда приобретаем друга, но непременно наживаем несколько врагов.

Генри Филдинг

Попробуйте отследить: чем именно вы руководствуетесь, когда очень сильно заботитесь о других, и будьте честны в этом.

**42.** В течение недели записывайте все случаи, когда вы позаботились о других. Запишите ответы на вопросы.

- 1.** Какие слова или действия этого человека побудили вас заботиться о нем?
- 2.** Каким, по-вашему, скрытым посланием они обладали?
- 3.** Какие чувства вы испытали, когда «услышали» это послание?
- 4.** Переживаете ли вы эти чувства сами, когда сами отправляете другому такое послание?
- 5.** Какие действия вы предприняли?
- 6.** Какую реакцию вы ожидали получить на свои действия? Что она вам дает, какие чувства?
- 7.** А какую на самом деле получили?

Вопрос № 6 является ключевым: именно эта ожидаемая реакция запустила ваши действия. Если вы нуждаетесь в том, чтобы получать такую реакцию или, вернее, почувствовать то, что дает вам эта реакция, то...

## 8. Каким иным способом вы можете получить от других это?

### Пример.

1. Ваша подруга говорит вам: «Ах, я все никак не могу найти работу!»

2. Вы «слышите» следующее послание: «Найди мне работу, устрой меня куда-нибудь, поищи для меня связи».

3. Вы испытали страх, что ей не на что будет жить.

4. У вас был опыт, когда вы переехали в другой город, где не было друзей и родственников, и вы долго не могли найти работу и голодали, жили в невыносимых условиях. Этот страх знаком вам по опыту.

5. Вы обзвонили всех знакомых, сами составили ей грамотное резюме, сами отправили его по нужным адресам, уговаривая ее остаться с вами подольше, чтобы она помогла вам выбрать на сайте hh.ru подходящую вакансию.

6. Вы ожидали получить благодарную улыбку, как минимум облегченный вздох, и остановку ее «скулежа» по поводу отсутствия работы. На самом деле — вы хотели почувствовать себя нужным и полезным другом. А если еще честнее — чтобы другие чаще приглашали вас в гости.

7. Вы получили раздражение в связи с тем, что она не может так долго сидеть у компьютера, любимый ждет ее в ресторане.

8. Вы можете позвонить этой подруге и сказать:

«Я хочу тебя навестить. Во сколько тебе подойдет? Что взять к чаю?»

Проанализируйте таким же образом все ситуации, которые будут происходить с вами.

Почему я в 7-м пункте написала «раздражение»? Эту реакцию часто получают люди, которые сильно заботятся о других.

Всегда следует опасаться тех добродетельных людей, которые обрушивают свою жалость на всех вокруг. Такие люди не уважают предназначения других существ. Навязывать помощь, когда она не нужна, означает быть несправедливым по отношению к другому человеку.

Теун Марез

Излишняя забота о других имеет негативные последствия и для того, кто заботится, и для того, о ком заботятся. Дело в том, что когда мы предпринимаем действия, направленные на облегчение жизни других, мы вторгаемся в чужие личностные границы. В виде послания это звучит так: «Я лучше тебя знаю, в чем ты нуждаешься». То есть в этом случае мы делаем тоже самое, что с нами делают манипуляторы. Человек, которому оказывают такую помощь, может встречаться со следующими переживаниями:

- чувствовать себя обязанным, причем, если «плата» за помощь не оговаривается, то испытывать сильное замешательство и напряжение, постольку-поскольку для него остается неизвестным, что именно от него рано или поздно потребуют взамен;

- испытывать раздражение от вмешательства в свою жизнь, вы можете заметить это по пассивному сопротивлению, которое выражается в реакции на вашу попытку помочь словами «да, но...»;

- самое тяжелое последствие: наращивать свою несамостоятельность, если он соглашается на такую помощь.

Сталкиваясь с проблемами и трудностями, человек обнаруживает необходимость развиваться и учиться преодолевать трудности. Если кто-то другой решает за него задачи его собственной жизни, то он лишается возможности развиваться и со временем теряет свою биологическую потребность в развитии. В результате, когда он оказывается в ситуации, когда другие люди не могут ему помочь, он сталкивается с ситуацией тяжелейшего кризиса. В моей практике много опыта, говорящего о том, что человек избалованный, не сталкивавшийся раньше с необходимостью преодолевать трудности, столкнувшись с ними уже во взрослом возрасте, переживает кризис намного более тяжело, чем человек, который привык преодолевать

трудности и относится к ним как к рядовым событиям жизни. Вот типичные персонажи таких историй.

**1.** Окруженный со всех сторон заботой молодой человек или девушка, начавший самостоятельную жизнь (без родителей) в **20–25** лет. Первый же кризис (поиск работы; проблемная ситуация на работе, потребовавшая высокой ответственности; переезд в другой город; вступление в брак; рождение ребенка) вызывает тяжелую депрессию, в связи с которой такой человек ударяется во все тяжкие (алкоголь, наркотики, игромания, долги и прочее). Пример из практики: пришла девушка **25** лет по поводу психосоматического бесплодия. Оказалось, что росла в очень теплой семье, где совсем не знала трудностей. Не привыкла сталкиваться с нечестностью, высокой ответственностью. На работе случилась кризисная ситуация — начальство занималось махинациями, а ответственность свалили на нее. Родственники не смогли в этой ситуации грамотно ее поддержать (в основном рекомендовали забыть эту историю). Результатом этой ситуации явилось хроническое напряжение, вызванное постстрессовым расстройством, выражающееся в неосознанном постоянном чувстве небезопасности. Организм на это сработал оригинально: «в небезопасности я не могу рожать ребенка».

**2.** Люди в возрасте **30–40** лет, прожившие всю жизнь с родителями, потерявшие в этом возрасте родителей. Окруженные заботой и вниманием, они не только не смогли построить свою отдельную жизнь (не было необходимости, и так все есть), но и не получили навыков самостоятельного существования. Оказавшись без родителей, они обнаружили себя маленькими детьми в большом мире, в котором они не знают элементарных вещей. Чувство неполноценности по сравнению с другими людьми становится подавляющим, ощущения бессилия, беспомощности и бессмысленности жизни не дают пошевелиться и начать двигаться вперед. Да и привычки такой нет. А что такое **30 — 40**-летний человек? В этом возрасте привычка жить так, как жилось все это время, натренирована до автоматизма, и переучиваться крайне сложно. В лучшем случае они находят себе партнера с «родительскими чувствами» и садятся ему на шею.

**3.** Женщины, вышедшие рано замуж за обеспеченного мужчину и прожившие с ним по **20–30** лет (то есть на данный момент им **40–50**



лет) в роли домохозяйки. Даже если у них есть образование, то, как правило, они никогда не работали по специальности. И если в этом возрасте случился неожиданный развод (мужчина влюбился в более молодую) или смерть супруга, то эта женщина не может даже заработать себе на жизнь. Обычно они находят себя как домработницы в чужих домах и крайне редко находят работу по специальности или приобретают другую специальность. В 40–50 лет перестроиться еще более сложно.

4. Старики, чьи дети «разлетелись из гнезда». Если их жизненной целью всегда были дети и их счастье, то они обычно не умеют жить для себя. И стоит детям уехать в другие города или страны, они теряют смысл жизни, поскольку никогда не жили для себя. Я с огромным опасением отношусь к матерям и отцам, которые говорят своим детям: «Мы всем для вас пожертвовали». Таким подходом они навешивают на детей чувство вины за свою не сложившуюся жизнь, и когда дети уходят из семьи, начинают болеть, пытаясь неосознанно вернуть детей, или тоже ударяются во все тяжкие. Другой вариант — они так и не отпускают от себя детей, приговаривая ласково: «никто так не поможет тебе, как я», «без меня у тебя ничего не получится», «без нас ты пропадешь», и эти дети становятся яркими представителями категории № 2, которую я здесь привела.

Таким образом, излишняя опека является не только неуважением и недоверием к другому, но и сулит ему большие проблемы в будущем. И только человек, который с детства не питает иллюзий, что мир безопасен, по-настоящему готов к жизни. Ну и, конечно же, тот, кто сильно заботится, на самом деле делает это для себя, манипулируя другими.

Что же такое, по сути, манипуляция? Это кривое, нечестное выражение своих потребностей. Вместо того чтобы сказать: «Я нуждаюсь в любви, внимании и уважении», человек заставляет другого самыми разными способами, давя на самые тонкие струны души, уважать себя и быть привязанным к себе насильно. Отчего люди начинают манипулировать другими? Самое распространенное заблуждение: оттого что они такие плохие. На самом деле — оттого, что прямое выражение чувств с детства наказывалось их родителями и воспитателями. И они приучились получать то, что им нужно,

криво, обходными путями. Пусть нечестно, пусть насильно, но зато наверняка. Это несчастные люди.

Если вы помните, что самостоятельность делает людей более уверенными в себе, счастливыми и удовлетворенными, вы не станете вестись на манипуляции.

**Правило 25.** Чтобы не поддаваться на манипуляции, достаточно уважать человека, верить в то, что у него есть ресурсы, чтобы справиться с трудностью самостоятельно, и что самостоятельные действия принесут ему пользу.

Иногда, если вы находитесь в тесных взаимоотношениях с манипуляторами (например, если это ваши родители), бывает, для того, чтобы изменить отношения, приходится уйти от них на большую дистанцию, иначе этот порочный привычный круг не удастся разорвать.

— Невроз вашей жены не опасен. С ним она проживет сто лет, — говорит доктор.

— А я? — спрашивает муж.

Однако это бывает сделать нелегко, потому что вдруг обнаруживается, что и вы ими манипулируете.

Пример из практики. На прием пришла женщина по поводу своей дочери-подростка: она грубит, пьет пиво, не слушается. Выясняется, что у дочери ни в чем нет отказа, она не несет ответственности ни за что в своей жизни, что ее всю жизнь воспитывала чрезвычайно мягкая бабушка, и на попытки мамы быть более строгой, чтобы дисциплинировать дочь, она (бабушка) реагировала криками «Не мучь ребенка!» и сердечными приступами. Клиентка оказалась между двумя огнями: если она будет перечить бабушке, бабушке будет плохо; если она не будет требовать от дочери ответственности — дочь будет несамостоятельной и не сможет строить адекватных отношений со сверстниками и другими людьми (что уже происходит). На вопрос: «Как так получилось, что вы не имеете авторитета у дочери?» — клиентка ответила: «Я ведь всегда работала, а бабушка меня выручала тем, что сидела с внучкой». То есть, воспользовавшись тем, что бабушка решает ее проблемы с ребенком (то есть проявив свою несамостоятельность), она попала под манипуляцию других людей: своей мамы и своей дочери.

Чаще всего встать на ноги мешает шея, на которой сидишь.

Последствия плачевны в первую очередь для юной особы. Теперь потребуется много труда для того, чтобы перестроить эти отношения.

**43.** Выпишите все то, что вы получаете от своих манипуляторов: пользу, выгоду, удобство. В чем именно они выражаются?

Пример:

Маша	Я получаю то-то...	Я плачу за это тем-то...
Петя	Я получаю то-то...	Я плачу за это тем-то...

После того, как вы составите список, обратите внимание на вторую колонку: готовы ли вы отказаться от этих выгод, чтобы перестать быть жертвой манипуляций?

Часто наши манипуляторы используют для манипуляций различного рода общественные нормы, правила, мораль, чувства совести, вины и стыда.

Однажды в Эсалене Фриц Перлз сидел и курил под табличкой «Не курить». Студенты из его группы подошли и спросили: «Что дает вам право курить там, где нам нельзя, Фриц?» Медленно, разделяя слова с удовольствием выдуваемыми колечками дыма, Фриц ответил: «Я ни имею право курить, ни не имею права курить. Я просто курю».

**44.** Прежде чем откликаться на призывы к морали, подумайте: соблюдают ли эти нормы те, кто к ним призывает?

Если вы будете внимательны, то увидите — что нет, не соблюдают. Но ловко используют для манипуляций. Каждый человек в течение жизни формирует собственный кодекс чести, отражающий его мировоззрение. Ничто, кроме опыта жизни, не может ему в этом помочь: никакие призывы, стыжение и чувство вины. Опыт каждого из нас уникален, но рано или поздно каждый человек, благодаря

суровой правде жизни, приходит через свою жизнь к пониманию основных человеческих ценностей. Они могут отличаться у каждого из нас: для кого-то главное одно, для кого-то другое. Важно, что для каждого существует проблема выбора: чем пожертвовать в трудной ситуации, чтобы выбрать главное? Каждый выбирает свое и оплакивает свои жертвы. Жизнь учит нас быть гибкими. Приведу в качестве иллюстрации восточную притчу о Мудрой Свинье.

Мудрую Свињу спросили:

— Почему во время еды ты становишься в пищу ногами?

— Я люблю ощущать еду не только ртом, но и телом, — ответила Мудрая Свинья. — Когда я при еде ощущаю прикосновение пищи к ногам, то получаю от этого двойное удовольствие. — А как же быть с манерами, присущими достойному воспитанию?

— Манеры предназначены для окружающих, а удовольствие — для себя. Если удовольствие от моей природы, оно приносит пользу.

— Но ведь и манеры приносят пользу!

— Когда манеры приносят мне больше пользы, чем удовольствие, я не ставлю ноги в еду, — гордо ответила Свинья и ушла по своим делам.

Когда мы делаем тот или иной выбор (в пользу своей потребности или в пользу «хороших манер»), мы опираемся на то, что именно для нас важнее всего в данный момент. И если мы делаем этот выбор осознанно, у нас не бывает впечатления, что нас заставили, принудили, шантажировали, что нами управляют. Никто не может заставить вас делать что-то, если вы этого не хотите. Если вы соглашаетесь на что-то, что вам не нравится — это ваш собственный выбор. Невозможно управлять человеком, который решает сам, что ему делать. Даже тогда, когда он из двух зол выбирает лучшее.



**Правило 26. Уверенность — это вера в свою уникальность. Это непоколебимая вера в право быть уникальным.**

Мы можем отдавать ответственность другому человеку за наши поступки под видом, что нас заставили, однако, скорее всего, суть в том, что соглашаемся мы на тот или иной поступок потому, что это нужно нам.

Пациентка говорит психоаналитику:

— Поцелуйте меня, господин доктор!

Психоаналитик:

— Не могу. Строгие правила психоанализа запрещают мне это.

Мне и спать-то с вами не следовало.

## **КРАТКИЕ ВЫВОДЫ**

Чтобы противостоять манипуляциям, важно осознавать, в чем ваша собственная выгода. Манипуляции никогда не бывают с одной стороны, это взаимный процесс.

## Глава 9. Конфронтация и конфликт

У человека есть две основные трудности в жизни:

1) найти баланс между своими биологическими потребностями и своими же социальными;

2) найти баланс между своими личными потребностями и требованиями общества.

Жизнь — игра командная...

Здесь крайне важно найти способ, форму взаимодействия с другими людьми, в которой этот баланс возможен: как, удовлетворяя свои личные потребности, не переступить за границу личной территории других людей.

Человека, который так переступает границу территории другого человека, что он оказывается с ним в остром конфликте, называют преступником. Другая крайность — когда человек отходит назад, внутрь своей территории и допускает вторжение других, которые перегружают его своими требованиями. Если человек дает обществу побуждать и формировать себя, он страдает и не может быть счастливым. Он не умеет ясно видеть свои потребности и удовлетворять их, ясно отличать себя от остального мира, ставит общество выше самой жизни, а себя — ниже. Преступник так же не может отличать себя от остального мира, из-за чего он не видит потребности других и пренебрегает ими, но он, в противоположность нашему несчастливцу, ставит себя выше жизни, а общество — ниже.

Когда человек испытывает в одно и то же время разные потребности (и быть одному, и отличаться от других, и быть с другими) и не может решить, какая из них главная в этот момент, возникает внутренний конфликт. В ситуации конфликта потребностей человеку необходимо принять ясное и определенное решение. Приняв такое решение, он либо остается в контакте с другими, либо уходит. Он временно должен пожертвовать менее важной потребностью ради более важной. Ни для него, ни для окружающих это не связано со значительными последствиями. Если же он не может различить, какая

потребность в данную минуту главная, и не может принять решение или если его не удовлетворяет то решение, которое он принимает, он не может ни полноценно находиться в контакте с другими, ни полноценно уйти. И это отрицательно действует и на него, и на окружающих.

Будучи вежливыми по отношению к другим, мы невежливы по отношению к самим себе, мы лишаем себя возможности заняться другими (своими) делами, которые действительно важны и интересны для нас, в пользу поддержания своего имиджа как человека с хорошими манерами.

В связи со всем этим первым правилом, помогающим понимать, как выходить из конфликта, является следующее.

**Правило 27.** В конфликте примите решение, что для вас сейчас важнее: потребность в том, чтобы отличаться и быть собой, или потребность оставаться в хороших отношениях с другим, подстраиваться под него.

Сразу скажу, что если вы выбираете свою потребность, это не значит, что отношения с другими катастрофически испортятся. Это значит, что вам придется **договариваться** с другими о том, как вы будете существовать, учитывая, что ваши потребности конфликтуют.

Договариваться — это ключевое слово. Любой конфликт можно решить средствами договора. Иногда этот договор может быть коротким, а иногда — многоэтапным. Я уж не знаю, из каких соображений (из лени, или иллюзии, что другие должны принять ваши потребности безусловно, или из представления, что другие вообще не могут и не должны принимать ваши потребности) многие даже не начинают договариваться. А если и начинают, то если с первой попытки достичь договоренности не удалось, отказываются от этой идеи. Между тем это единственный способ найти компромисс между своими потребностями и потребностями другого.

Служащий шефу:

— Я работаю у вас на полставки и поэтому прошу кричать на меня вполголоса.

Следующее упражнение поможет увидеть, как вы договариваетесь, и потренировать навыки договариваться.

**45.** Для этого упражнения вам понадобится партнер. Вы можете делать его с кем-то из ваших близких или знакомых.

Если вы живете вместе с этим человеком, у вас появится шанс увидеть и пересмотреть особенности вашего совместного бытия. Если вы не живете вместе, то представьте, что по каким-то причинам вам пришлось поселиться вместе (можете придумать что угодно: вы вместе в общежитии, или кто-то из вас пришел жить к другому в связи с неожиданными обстоятельствами).

Вам нужно договориться, как должна быть устроена ваша совместная жизнь, так, как будто вы никогда не жили вместе (если ваш партнер — ваш близкий человек), следующим образом.

Составьте список самых важных сфер вашей совместной жизни.

1. Быт.
2. Деньги.
3. Общение с родственниками.
4. Любовь и секс.
5. Общение с друзьями.
6. Досуг.
7. Личное пространство.
8. Позднее возвращение домой.
9. Общие или противоположные интересы.
10. Если есть дети или животные — как обращаться с ними.

При этом вы можете не быть любовниками или супругами, а быть тем, кем вы являетесь друг другу на самом деле. Описывая эти сферы, опирайтесь на реальное положение вещей, а не сочиняйте то, чего нет. Например, если у вас в реальности комната в общежитии, то не имеет смысла сочинять, что у вас трехэтажный особняк.

Опишите каждый, как вы хотите, чтобы эти сферы в вашей жизни были устроены: предъявите друг другу, каковы ваши потребности, каковы потребности партнера. Постарайтесь быть честными. После того как вы договоритесь, ответьте на следующие вопросы.

1. Кто из вас проявлял большую инициативу?
2. Кто подстраивался больше, чем проявлял себя? По какой причине?
3. Что было самым трудным в этом упражнении?
4. Довольны ли вы своими договоренностями?
5. Если недовольны — чего вам не хватило? Что помешало это предъявить?



На тренинге мы делаем это упражнение, разбивая участников на пары по принципу: кто кого меньше всего знает, и после упражнения обсуждаем впечатления в общем кругу. Тогда у участников тренинга появляется возможность увидеть, насколько похожими или отличающимися, неожиданными и знакомыми могут быть особенности других людей договариваться.

Частой причиной конфликта является вторжение на чужую личную территорию, характеристики которой я описала выше. Это происходит тогда, когда вместо собственных реакций мы предъявляем другому описание того, что он делает.

Глубину колодца, как и глубину души, можно измерить брошенным туда камнем.

Пример неэффективной коммуникации:

Н. Ну у тебя сегодня и видок дурацкий...

NN. Когда ты так говоришь, я чувствую, что ты меня оскорбляешь!

Н. Я тебя оскорбляю? Да я тебе правду говорю! Посмотри на себя в зеркало! В таком виде тебя на улицу выпускать нельзя! Только людей пугать!

NN. Не твое собачье дело! В чем хочу, в том и хожу!

Или:

NN. Зачем ты меня обижаешь? (Слезы.)

Конфронтация была запущена фразой «я чувствую, что ты». Во-первых, чувствовать про другого невозможно, поскольку на теле другого нет наших чувствительных рецепторов. Если бы вы могли это, вы были бы этим другим человеком. Его опыт — это его опыт, а ваш опыт — это ваш опыт, даже если речь идет об одной и той же ситуации, в которой вы оба участвуете. Во-вторых, когда мы описываем поведение другого, мы вторгаемся на его личную психологическую территорию. И в ответ он еще больше вторгается на нашу. В-третьих, описывая другого, мы всегда говорим неправду,

поскольку только сам человек точно знает, что он делает и что чувствует. И тогда в ответ мы получаем такую же точно неправду. Когда каждый говорит о себе — он наиболее правдив и доступен для понимания, поскольку он дает себя понять. Когда же мы говорим о другом, описываем другого, мы не усиливаем понимания себя, поскольку не открываем себя и своих реакций, а интерпретируем другого. От этого другому не только не ясно, почему и как мы реагируем, но и неприятно.

Пример эффективной коммуникации:

N. Ну у тебя сегодня и видок дурацкий...

NN. Когда ты так говоришь, я чувствую себя оскорбленным. Если у тебя есть конструктивные предложения о том, что мне нужно изменить в одежде, — выскажи их, без унижительных и оскорбительных слов. Слово «дурацкий» неприемлемо.

Другой вариант.

N. Ну у тебя сегодня и видок дурацкий...

NN. Когда ты так говоришь, я чувствую себя оскорбленным. Я не желаю, чтобы ты общался со мной в таком тоне.

В этих примерах говорящий остается на своей территории, поскольку описывает себя, а не другого. Какими бы обоснованными ни были наши требования, если мы говорим «ты такой» или «ты так делаешь», мы вызываем агрессию. Иногда эта агрессия скрыта (поскольку партнер предпочитает скрывать свое неудовольствие), но она всегда есть и рано или поздно становится явной.

Еще одной причиной конфликта является предвзятое восприятие. Часто мы реагируем на другого неадекватно тому, как он себя ведет, а скорее под влиянием прошлого опыта и накопленных обид на других людей. И когда кто-то хотя бы чуточку напоминает нам того, который нас обижал (даже если мы не осознаем сходства), ему достается не только реакция, адресованная ему самому, но и тонна гнева, адресованная, на самом деле, кому-то другому. Чтобы проверить это и освободиться от влияния прошлого опыта, сделаем следующее упражнение.

**46.** Составьте список людей, которые вас окружают в реальной жизни (сотрудники, соседи, друзья и другие, вне зависимости от того, хорошо или плохо вы к ним относитесь), не включая в этот список своих родителей, братьев и сестер, дедушек и бабушек.

Теперь присмотритесь к этим людям внимательно и постарайтесь заметить, кого из ваших родственников, близких, любых людей, с кем вы общались в детстве (до 7 лет), они вам напоминают. Сходство может не быть внешним. Это может быть только голос, или манера одеваться, или поведение, или какая-то малюсенькая неуловимая деталь. Теперь нарисуйте у вас в дневнике и заполните вот такую таблицу по примеру.

Ваш сегодняшний знакомый	Человек из детства, которого напоминает знакомый	Какие чувства вы испытываете к человеку из детства	В чём сходство между этими двумя людьми	Чем они отличаются
Начальник отдела	Папа	Страх, уважение, желание чтобы любил	Голос, очки, манера говорить «так вот...»	Совсем другая внешность, папа всегда ходил с суровым выражением лица, а начальник часто шутит (и т.д.)

После того как вы заполнили эту таблицу, поставьте перед собой пустой стул и представьте на нем одного из персонажей вашей жизни, который описан в первой колонке. В нашем примере это начальник. Скажите ему следующую речь:

«Ты похож на моего отца тем-то, тем-то и тем-то. Я испытываю к отцу такие-то чувства в связи с тем, что он вел себя со мной так-то. Но ты отличаешься от него тем-то, тем-то и тем-то, и к тебе у меня вот такие чувства:...».

Вы можете проделать этот монолог пустому стулу с каждым из описанных вами персонажей.

После этого ответьте на вопросы.

1. Что было труднее всего в этом упражнении?

2. Изменились ли ваши чувства к персонажам из вашей сегодняшней жизни?

Теперь, встречаясь с этими людьми в реальности, попробуйте проговорить эти же слова («ты похож...») при встрече с ними мысленно и посмотрите, будет ли изменяться ваше восприятие этих людей. Возможно, в отношении одних людей чувства изменятся, а в отношении других — нет. Это говорит лишь о том, что ваши чувства по отношению к одним людям нагружены их похожестью на людей, имевших отношение к вашему становлению, а по отношению к другим — не нагружены или нагружены меньше.

Часто мы можем реагировать обидой или унижением на слова или действия других людей в связи с тем, что у нас есть установки «на это нужно обижаться». Тогда как возможны и другие реакции. Когда кто-то как-то назвал вас или отнесся к вам, вы можете думать, что вы обижены и страдаете, на самом же деле вам это не повредило, на вас не осталось ни ушибов, ни ран, пострадало только ваше самолюбие, ваш образ самого себя. И когда вы чувствуете, что вас задела, вы можете хотеть отомстить, нанести соответствующий удар другому. Таким образом, ваши страдания, во-первых, являются продуктом вашего ума и, во-вторых, заставляют вас вести себя таким образом, чтобы вызывать к себе все новую и новую агрессию окружающих. Здесь более всего подойдет иллюстрация, которую я уже приводила выше: когда к терапевту приходит клиент, жалующийся на то, что у него конфликты с другими, и в оскорбительной форме просит о помощи. Таким образом многие люди обычно пытаются предупредить собственное унижение или оскорбление, которого на самом деле еще и не прозвучало. Это так называемая бдительность.

Главной опасностью в жизни является то, что вы предпринимаете слишком много мер предосторожности.

Альфред Адлер

Если вы ощущаете в себе негативную реакцию на другого, не торопитесь действовать, проверьте сначала, правильно ли вы услышали собеседника и то, что он имеет в виду. Вам уже знаком этот способ проверки, он звучит так: «Правильно ли я понял, что ты имеешь в виду, что...

Неразрешаемые конфликты часто происходят из-за того, что каждый не столько хочет найти решение для ситуации и компромисс, сколько хочет продемонстрировать свою позицию по данному вопросу.

Если вы можете пойти дальше простого заявления о своей позиции, тогда вы можете начать понимать опыт других людей и видеть их позиции «их глазами». Вы можете увидеть, что позиция других людей столь же приемлема для вас, как ваша собственная.

**Ирвин Ялом**

**47.** Вспомните какой-нибудь из самых свежих ваших конфликтов и ответьте на вопросы. «Есть ли что-нибудь из сказанного противником, что могло бы оказаться справедливым по отношению ко мне?»

- Что конкретно меня задело?
- Могу ли я на время забыть несправедливые высказывания и остаться с правдивыми?

Также причиной негативного отношения к кому-либо может стать «реакция зеркального отражения». Она возникает у человека тогда, когда он встречает другого, имеющего такие черты личности, которые сам этот человек долго в себе подавлял и стыдился их. Тогда к носителю этих самых черт он может испытывать сильную неприязнь, соперничество. Часто мы подозреваем других в том, что на самом деле относится к нам самим.

Мужчина поселился в новом доме, и у него все еще не хватает необходимых бытовых вещей. Он решает подняться к соседке, которая живет этажом выше, чтобы попросить сковородку.



Поднимается он по лестнице и думает: «Сейчас я позвоню, она откроет, такая вся в соблазнительном халатике. Предложит мне чашку чая. Я соглашусь. Мы посидим, слово за слово, и окажемся в постели. Потом она предложит встречаться. Потом она забеременеет, родит. Придется жениться. Начнутся проблемы, нехватка денег и личного времени, теща, дача, детские болезни, двойки и родительские собрания...» — В этот момент он уже поднялся и звонит в дверь. Соседка открывает дверь, и он ей кричит: «Да пошла ты со своей сковородкой!»

Главным условием для того, чтобы умело справиться с конфликтом, является ценность отношений для каждого участника этих отношений. Важно понимать, что отношения дают достаточно эффективные средства для удовлетворения потребностей каждого, и, понимая это, развить в себе взаимное доверие и уважение. Если вы хотите, чтобы отношения продолжали существовать, необходимо продолжать прямое общение друг с другом, несмотря на раздражение, гнев и другие чувства. Если вы прекращаете общение с человеком, с которым у вас конфликт, вы уходите от возможности разрешения проблемы, удовлетворяющего интересы обоих.

Конфликт является не только нормальным и здоровым явлением, но и очень эффективным для развития отношений. Это связано с тем, что до конфликта люди обычно не знают о расхождении своих интересов. Конфликт же дает возможность обнаружить эти расхождения и найти компромисс. Легче всего разрушаются отношения, в которых каждый скрывает, что он недоволен, поскольку рано или поздно это недовольство превращается во взрыв и становится очевидным, что в течение долгого времени люди обманывали друг друга из страха конфликта. Своевременное же признание неудовлетворенности дает возможность обнаружить компромисс и стать ближе. В другом случае скрытое недовольство будет увеличивать дистанцию и создавать препятствия в общении.

Близкая дружба возможна, когда разрушаются барьеры, так что люди начинают «понимать друг друга».

**Ирвин Ялом**

Чаще всего в нашем мышлении мы репетируем диалоги, и в этих репетициях позволяем появиться только тем предложениям, которые нужны для манипулирования другими. Мы обычно произносим предложения, чтобы управлять реакциями других, — убеждаем, уговариваем, обманываем. Мы редко говорим, чтобы выразить себя, свои чувства и потребности. В результате все такие встречи бесплодны. Однако можно пробовать многие вещи и убедиться, что мир не развалится, если вы будете сердитыми или если вы будете честными. Вы увидите, что люди ценят честность гораздо больше, чем вы предполагали. Конечно, многие будут обижаться или раздражаться, но это, как правило, такие люди, которых не стоит считать друзьями.

Сын спросил отца:

— В чем твоя сила, отец? Целый день ты носишь на плечах огромные стволы деревьев, а непохоже, чтобы ты устал.

— Моя сила — в безразличии. Мне все равно, какое дерево я несу: толстое или тонкое, длинное или короткое, тяжелое или легкое.

Да, это так. Сила — всегда в безразличии. В безразличии к любому препятствию, ведь ни одно из них не способно остановить человека на его пути. Доказывающий не прав, правый не доказывает. Доказывающий слаб. Логикой силу не заменишь. Сила воли и духа — субстанция, далекая от геометрии. Доказывающий — всегда проситель, он просит, чтобы к его доказательствам отнеслись небезразлично. Правый силен. Он знает, что прав. И этого довольно. Его правота заметна. Она наполняет все пространство вокруг него, даже когда он молчит. Его взгляд убеждает больше всяких аргументов и останавливает поток слов.

Неважно, «да» или «нет» вы говорите, неважно, какие аргументы приводите, важно, говорите вы «да» или «нет» от силы или от слабости. Можно сказать «да» от силы: вы могли бы сказать и «нет», но решили дать согласие. Можно сказать «да» от слабости: не в ваших силах отказать. Можно сказать «нет» от силы: вы могли бы и

дать согласие, но считаете нужным отказать. Можно сказать «нет» от слабости: не в ваших силах дать согласие.

Не случайно в одном из упражнений выше, в главе про манипуляции, я привела аргумент чрезвычайно простой: «Я так делаю потому, что это важно для меня». Если вы действительно считаете нечто важным для себя, то это нетрудно отстоять в конфликте. Однако часто люди **оправдываются** вместо утверждения важности своей потребности, как будто считают себя виноватыми в том, что для них важно то, что для них важно.

У долгожителя спрашивают:

- В чем секрет вашего долголетия?
- Я никогда ни с кем не спорил.
- Как так?! Этого не может быть!
- Вы совершенно правы!

Особенно часто это можно наблюдать тогда, когда вы оказываетесь в ситуации критики. Считается, что критика полезна. Существует даже такой распространенный миф о допустимости такого вида насилия: словесные и эмоциональные оскорбления не наносят вреда здоровью человека. Насмешки, грубые слова, поучения, критика не являются насилием, а иногда даже полезны. Факты же говорят другое: словесное и эмоциональное оскорбление вызывает стрессовое состояние, длительное переживание которого приводит к психосоматическим расстройствам: псориаз, язва, астма, гипертония, гинекологические и другие заболевания. Поэтому важно отличать действительно полезное замечание от оскорбления.

В чем же отличия?

Критика делится на личностную (и она составляет **98 %** всей критики) и критику действия, когда критикуется действие, которое вы совершаете. Личностная критика — это всегда неконструктивная критика, где присутствуют унижение и оскорбление («ты не так сидишь», «не нравится цвет волос»). А кто сказал, как надо сидеть и с каким цветом волос быть? Когда мы так критикуем, мы

уполномочиваем себя на обвинение, берем на себя роль начальника, хотя никаких договоренностей об этом не было. Так равные отношения мы делаем неравными.

Критика в прямом (узком) смысле слова — это указание партнеру на некоторые его действия, приведшие к нарушению взаимно обговоренной совместной деятельности либо взаимно обговоренных отношений с целью исправления ситуации.

А теперь скажите, являются ли эти замечания критикой?

- «Ну, сколько можно опаздывать! Когда ты наконец будешь приходить вовремя?»

- «И это вы называете работой? Курица и та написала бы лучше!»

- «Ну что ж, неплохо, неплохо... Конечно, совсем не то, что нужно... Но я даже этого не ожидал от вас».

Последнее замечание — почти что комплимент. Все это до боли знакомо. Общепринятое, «народное» определение критики: указание партнеру на его «неправильные» действия или на его «неправильность» в целом:

- «Не так сидишь!»
- «Не так смотришь!»
- «Ты — дурак!»

Чем отличается критика действия? Например, вы опоздали, и ваш директор, который имеет право сделать вам критическое замечание, это делает, говорит: «Вы опоздали. Я бы попросил вас приходить вовремя».

Абсолютно нормально в этом случае будет говорить: «Я согласен», — тогда это останавливает дальнейшее развитие конфликта.

Есть еще один вид критики действия. Вот представьте, вы не опоздали, а к вам приходят и говорят: «Вы опоздали! Мы вас ждали сегодня, не могли начать работу!» Наверняка у вас возникнет чувство гнева, возмущения, негодования, если вы пришли вовремя. В состоянии такого праведного гнева мы начинаем эскалацию конфликта. На самом деле, очевидно, что там лежит недоразумение.

Поэтому верным действием будет указать на это недоразумение: «это недоразумение, я пришла вовремя», либо «я не согласна, я пришла вовремя».

Еще один часто встречающийся вид критики — это обобщение («он никогда мне не говорит», «она всегда меня унижает», «каждый раз одно и то же»). Когда мы используем обобщение, даже если мы используем критику действия, эта критика переходит в унижающую критику. Верной реакцией на обобщение будет сужение до частного случая. Например: «Ты всегда опаздываешь», — «Да, сегодня я опоздал».

Еще один вид критики — завуалированная критика. Например, застолье, день рождения. «Новорожденный» — непьющему: «А некоторые, между прочим, меня не уважают!» Другой вариант: «Нет, так дело не пойдет!!! Ты должен выпить за мой день рождения!!!»

**48.** Проанализируйте: какую критику и от кого вы получаете обычно в жизни? Что вы чувствуете, когда вас критикуют?

Обычно люди реагируют на критику одним из следующих способов:

- бросают ответное обвинение (типа «сам дурак!»);
- отрицают свою вину;
- оправдываются;
- «тихо плачут в душе»;
- «впадают в ступор»;
- «бьют в глаз»;
- «принимают на себя вину».

Но все эти реакции не приводят к искомому результату — к уважению вашей личности. Полезнее, слушая критику, стараться распознавать, что это за критика и как вы на нее отвечаете, и, вместо того чтобы защищаться, обрабатывать эту критику.

Ни один уверенный в себе человек не будет допускать унижающую критику. Если человек допускает по отношению к вам унижающую критику, даже неосознанно, он хочет в данный момент повысить свою самооценку за ваш счет. Когда нас кто-то оскорбляет,



нам часто кажется, что этот кто-то уверен в себе. Однако на самом деле он сам унижен, все большие, а он маленький, и ему плохо, поэтому он требует таким образом уважения к себе.

Поскольку унижающая критика относится к критике личностной, а личность — структура слишком многомерная и сложная, чтобы ее можно было разложить по полочкам, то и эффективные реакции на критику не могут быть представлены в виде алгоритма.

Я предлагаю вам упражнения для того, чтобы вы сами построили собственную эффективную реакцию в ответ на унижающую критику.

Важной особенностью уверенного поведения в данном случае является то, что большая часть вашей ответной реакции остается внутри вас. А внешней реакции (то есть направленной непосредственно к партнеру) может либо вообще не быть, либо она является краткой и крайне концентрированной, например: «Прекрати меня оскорблять!»

Что делать, когда вас оскорбили и унизили?

**49.** В связи с тем, что унижающая критика носит разрушительный характер для критикуемого, первой важнейшей ответной реакцией является ваша собственная проверка и восстановление своей телесной жизненности, то есть нормального функционирования всех физиологических процессов в организме. Прежде всего проверяется (и в случае необходимости, восстанавливается) дыхание и сердцебиение.

Вот, например, женщина рассказывает о разговоре со знакомой, которая «сорвала на ней обиду»: «...я слушала ее, как оглушенная... Кровь отлила от лица, я почти не дышала. Потом я почувствовала, как вся краснею. Заболело сердце. Я вся занемела...»

Из обычных средств самовосстановления можно рекомендовать серию коротких, но глубоких вдохов и резких выдохов, встряхивание лица и тела, энергичное поглаживание лица рукой (похожее на сбрасывание с себя воды при умывании). Потренируйте эти средства в безопасном месте, чтобы потом эти движения в публичном месте были бы практически незаметны. Возможны любые другие индивидуальные средства.

**50.** Следующим шагом является проверка и восстановление психологической жизненности, то есть нормальной самооценки и принятия себя. Проговорите про себя следующий текст:

- я имею полное право жить;
- я имею полное право быть таким, как я есть;
- я имею право стараться удовлетворять свои человеческие потребности;
- я имею право делать «неправильные», с точки зрения другого человека, действия;
- я имею право ошибаться;
- я имею право чувствовать то, что я чувствую — смущение, страх, радость и др.;
- я имею полное право защищать себя, если меня оскорбляют.

Восстановление самооценки часто возможно через обращение к тому, за что я действительно себя ценю, уважаю, чем горжусь. Например: «Я ценю себя за свою начитанность», «я уважаю себя за свое терпение», «я горжусь своим умением понимать других людей» и т. д.

Потренируйтесь в определении предметов самоуважения, при этом проверяйте, насколько вы действительно гордитесь собой и цените себя.

Самооценка и принятие себя являются основой для существования личности.

Следующий важный шаг — нейтрализация критики. Существует несколько основных способов нейтрализации критики.

### **1.** Перевод обобщения в частность.

Переведите критикующие сообщения как: «Я сегодня (а не всегда) опоздала», «Сейчас (а не вечно) я выругался», «Это я сейчас долго разговаривала по телефону (а не вся моя семья)», «Сегодня я действительно испортил ей настроение (но не всю ее жизнь)».

### **2.** Перевод чувства в факты.

Эмоционально-раздраженное «Ты ужасно долго копаешься!» можно перевести как нейтральное: «Я ищу свои ключи три минуты».

### 3. Позитивное переформулирование.

«Ты как флюгер — вечно меняешь свое мнение!» можно перевести как: «Я стараюсь адаптироваться к меняющейся ситуации». «Какой ты напряженный!» Ответ: «Да, я всегда сосредоточен. Это одна из моих сильных сторон».

### 4. Карикатуризация.

Попробуйте, несмотря на напряженность ситуации, отнестись к критике еще и с иронией. Отметьте чрезмерную патетичность речи, либо несоответствие слов и выражения лица говорящего, либо придумайте смешную ассоциацию про ваш конфликт. И посмотрите на эту ситуацию хотя бы на минутку со стороны и усильте, как в карикатуре, ее смешные стороны. Тогда, возможно, ваш ответ родится сам.

### 5. Игнорирование.

Унижающую критику мы не обязаны слушать. Поэтому вполне уместно во многих случаях выйти из враждебных отношений, углубиться в свои занятия, не контактировать с собеседником, выйти из комнаты и т. д. Это не является бегством, это — маневр.

### 6. Прояснение подтекста.

Бывает очень полезно, когда вы чувствуете в завуалированной критике унижающий подтекст. Или когда унижающая критика была неумышленной. Например: «Вы неплохо справляетесь с детьми для молодого учителя». Ответ: «Вы не могли бы повторить, я не понял, что вы сказали».

### 7. Назвать унижающую критику своим именем.

Основной задачей вашей ответной реакции является убедить партнера отказаться от «жанра» унижающей критики. Иногда просто помогает назвать такую критику своим именем, вывести партнера на опознавание того, что он делает.

Например: «Как ты поправилась, просто пышка!» Ответ: «Для меня твои слова унижительны. Я буду продолжать разговор, только если ты перестанешь меня оскорблять».

## 8. Помочь другому «прийти в себя».

Если вас не сильно травмирует критика, а ваш партнер является для вас человеком значимым или близким, вы можете попробовать помочь ему. Поскольку скрытой, а иногда и явной причиной унижающей критики является обида, злость и другие негативные чувства, которые испытывает критикующий, обозначьте свое в целом положительное отношение (если таковое имеется) к критикующему или, по крайней мере, отметьте отсутствие своих негативных намерений: «Я очень хорошо к тебе отношусь. Я не хочу тебя обижать» и т. п. Другой вариант — не реагировать на контекст, на смысл слов, а реагировать на чувства критикующего: «Мне кажется, что вам сейчас не очень хорошо. Что-то случилось?»

**51.** Вспомните те случаи, ситуации, когда вас критиковали. Может быть, вам придет в голову самый неприятный и неловкий для вас случай. Теперь придумайте несколько вариантов, как следовало бы ответить на эту критику, исходя из того, что вы только что прочли.

Кроме умения отвечать на критику, важно уметь самому не унижать других людей критикой, чтобы избежать конфликтов. Сначала стоит проверить, имеете ли вы право на критику.

К наиболее эффективной критике, которую называют конструктивной, относится лишь справедливая открытая критика действия.

Когда вы критикуете, важно помнить заранее, что это всегда некомфортная ситуация для критикуемого. Поскольку ситуация критики не очень приятна и для того, кто критикует, дайте себе некоторое время на подготовку, чтобы обдумать свое твердое основание, прийти в себя от сильных эмоций (если вы были обижены или раздражены); понять, какие конкретные действия человека вы хотите критиковать, какие у вас с ним статусы, в какой форме с ним лучше разговаривать, хотите ли вы продолжать с этим человеком отношения и т. д.

Важно фокусироваться на его действиях, а не на его личных особенностях.

**52.** В ближайшее время, когда возникнет ситуация, в которой вам необходимо будет прояснить с другим человеком ваши отношения, сделайте следующее.

**1.** Выберите место и время. Вы можете сказать человеку, что хотите поговорить с ним (и, возможно, сказать, что вы хотите покритиковать его, чтобы он тоже мог подготовиться), и вместе с ним выбрать место и время для разговора.

**2.** Критикуйте действия человека, но не высказывайте суждений о его личности. Например: «Ты уже третий раз опоздал на нашу встречу». Но не говорите: «Ты самый непунктуальный человек, которого я знаю!»

**3.** Если обстоятельства позволяют, скажите о своих чувствах. Например: «Я чувствую раздражение. Я расстроена». Но не говорите: «Ты меня раздражаешь и расстраиваешь». Помните о том, что такое личностная территория другого.

**4.** Говорите о последствиях его действий. Например: «Когда ты опаздываешь, мы не заканчиваем нашу работу вовремя, и я злюсь».

**5.** Предложите ему изменить его поведение, но не его личные особенности. Например: «В будущем я прошу тебя приходить вовремя», а не «Стань наконец пунктуальнее!» — это звучит, как «Стань наконец ежиком!».

**6.** Важно, чтобы говоримое вами совпадало с тем, как вы себя чувствуете, будьте правдивы в своих реакциях. Следите за тем, чтобы степень серьезности ваших слов соответствовала выражению лица и тону голоса, а так же контексту ситуации.

Вряд ли во время флирта вас воспримут как серьезного критика. Но и другая крайность непродуктивна. Если вы в близких отношениях с критикуемым, то натягивание на себя «ледяного выражения лица» не будет способствовать взаимопониманию. Серьезность в этом случае не должна переходить в отстраненность. Несмотря на то что любой конфликт разрешаем, есть люди, которые не стремятся к сотрудничеству. И тогда с ними можно только расставаться или отходить на большую дистанцию. Невозможно заставить другого человека идти на компромисс, если он этого не хочет. Для этого не существует никаких способов, кроме насилия.



Мудрость заключается в том, чтобы уметь изменять то, что изменить можно, уметь смириться с тем, что изменить нельзя, и уметь отличить одно от другого.

Иногда при встрече с трудной ситуацией мы получаем ответ от другого: «Это сделать (получить, изменить) нельзя». Важно помнить, что таких вещей не очень много в жизни, и не бояться спросить: «Так нельзя, а как можно?»»

## КРАТКИЕ ВЫВОДЫ

Конфликт — вещь полезная, если в конфликте мы сохраняем самоуважение и уважаем личностные границы другого, конфронтируем не с личностью другого, а с его действиями. Эффективное решение конфликта может быть только в том случае, если удовлетворены оба участника ситуации. Если удовлетворения требует один в ущерб интересам другого — такой конфликт не может быть разрешен.

## Глава 10. Ответственность

Никто не может оказаться в ловушке без своего согласия.

Теун Марез

Быть ответственным означает просто воспринимать действия как свои собственные, считать их автором себя самого. Важно понимать, что если вы что-то сделали, то вас к этому не принуждали ни обстоятельства, ни ваше бессознательное, ни судьба, ни социальное давление, не говоря уже о начальнике или членах семьи. Такого рода давление, разумеется, влияет на ваше поведение, но вы сами взвешиваете и выбираете, каким влияниям придать большее значение: внешним влияниям или влияниям ваших личных потребностей. Если вы решаете, что вы не управляете ситуацией, это лишь значит, что вы выбираете не взвешивать и не выбирать, то есть выбираете не видеть, что у вас есть выбор. Даже если результаты всех имеющихся в вашем распоряжении выборов не удовлетворяют вас, признайте то, что это не означает, что у вас нет выбора, это означает, что вы отказываетесь выбирать из реального, и предпочитаете мечтать об идеальном.

Мир действительно таков, каков он есть. И ваша позиция в нем будет такой, какую вы выберете из того, что предлагает вам мир.

Фриц Перлз

Ответственность не равна вине. Ответственность — это принятие авторства над своими действиями, вина же — это навязанное социальными правилами и моралью чувство, которое помогает сделать человека удобным для общества.

На уроке Закона Божьего:

— А сейчас Джимми расскажет нам, каким мальчиком надо быть, чтобы попасть в рай.

— Мертвым, сэр.

Ответственность помогает знать, что ваша жизнь в ваших руках, вы можете ее изменять так, как хотите. Вина же делает вас жертвой.

Выход обычно там же, где вход.

Станислав Ежи Лем

Если вы — автор своей жизни, если вы сами создали ситуацию, в которой вы живете, это значит, что вы же сами можете ее и исправить, изменить, развить по вашему желанию.

Ответственность не равна грузу. Поскольку отвечаем мы только за свою жизнь и только за свои чувства. Исключением является ответственность за детей — до тех пор, пока они не выросли. И то только потому, что родители принимали решение рожать детей, и поэтому до тех пор, пока дети не становятся взрослыми, родители отвечают за их здоровье, образование и обучение искусству жизни.

Но никто из нас не отвечает за то, какие выборы делают другие люди, за то, что они чувствуют.

Следующее упражнение поможет нам разобраться, каковы **границы ответственности**.

**53.** Выше мы уже говорили о понятии «границы роли». Именно границы роли задают рамки вашей ответственности, поскольку каждая роль — это такой негласный договор о том, какие функции человек несет в этой роли, а какие не несет. Составьте список ваших ролей в жизни, например (повторю вышеприведенный список ролей): любовник и друг, родитель и ребенок, учитель и ученик, начальник и

подчиненный, супруг, сослуживец, однокашник, пациент, клиент, предоставляющий услуги, сосед и так далее.

1	2	3	4	5	6
Роль	За что вы отвечаете	За что вы не отвечаете	Ваш партнёр по этой роли	За что отвечает ваш партнёр по этой роли	За что не отвечает ваш партнёр по этой роли
Сын (дочь)			Родители		
Муж (жена)			Супруг (а)		
Брат (сестра)			Братья, сёстры		

Заполните эту табличку, вписав в ней свои роли и роли своих партнеров. В последней строке я написала «живой человек». Это та роль, которую вы выполняете не по отношению к другим людям, а по отношению к самому себе, к своей собственной жизни. Пожалуй, она самая важная, определяющая собственную удовлетворенность жизнью.

Заполнив графы **2, 3, 5, 6** — сравните эти сведения и ответьте на вопросы:

1. Равны ли по объему и смыслу графы **2** и **5**?
2. Равны ли по объему и смыслу графы **3** и **6**?
3. Если нет, то — где ответственности больше, а где — меньше?
4. Удовлетворяет ли вас такое положение вещей?
5. Хотели ли бы вы что-то изменить в этом распределении ответственности?

Если вы обнаружили, что графа **2** наиболее объемная по сравнению со всеми остальными, то, похоже, вы взяли на себя роль господ бога, который за все в ответе.

К психотерапевту приходит пожилой седовласый мужчина с бородой. Врач объясняет:

— Если вы хотите, чтобы наша работа была эффективной, то должны рассказать мне все с самого начала.

— Хорошо, — устало говорит мужчина. — Итак, вначале я создал Землю...

Обычно этому соответствует пустая графа **3** и почти пустые графы **5** и **6**. Такое положение вещей обычно означает, что вам кажется, что другие люди не способны нести ответственность за свою жизнь, поступки и за свои чувства; что только вы знаете, как жить правильно (и обычно обучаете этому других); что вам кажется, что если вы не будете руководить, контролировать и управлять другими людьми, то жизнь превратится в черт знает что.

Если вы обнаружили, что, наоборот, у вас больше всего заполнены графы **3** и **5**, это значит, что вы еще не чувствуете себя взрослым человеком, способным жить самостоятельной жизнью. Часто такая позиция сопровождается высокой требовательностью к другим и несамостоятельностью. Однако если вам больше **17** лет, то это признак того, что ваша жизнь управляется другими людьми. Дело в том, что существует четкая взаимосвязь: чем меньше ответственности вы несете за собственную жизнь (а не за других), тем меньше ваш уровень свободы.

Поздно стучать кулаком по столу, когда ты сам уже блюдо.

**Станислав Ежи Лем**

Если вы обнаружили, что вам вообще трудно что-то написать в этой таблице, это значит, что скорее всего вы — фаталист, и в вашей жизни ответственность за события несет в лучшем случае правительство, в худшем — звезды, судьба, рок и так далее. Это очень удобная позиция — тогда вы можете, в случае неудач, не предпринимать никаких действий, чтобы решить свою ситуацию, а свалить все на перечисленные магические объекты. Но тогда стоит



признать, что действительно вы ничего не можете изменить ни в себе, ни в вашей жизни. По крайней мере до тех пор, пока не измените свою точку зрения на этот вопрос.

Реально же вы можете как угодно смотреть на мир — это не освобождает вас от ответственности за все, что в ней, в вашей жизни, происходит.

Те, кто надел на глаза шоры, должны помнить, что в комплект входят еще узда и кнут.

Станислав Ежи Лем

Человеческий организм устроен таким образом, чтобы уходить от неприятных стимулов и ситуаций, — так работает инстинкт самосохранения. Исключением являются два варианта: если сегодняшний дискомфорт обещает больше удовольствия в будущем или если сегодняшний дискомфорт дает возможность избежать еще большей неприятности. Если человек сохраняет неуверенное поведение, значит, в этом есть какая-то выгода, какое-то приобретение, ради которого он сохраняет это поведение. Сам выбор сохранить такое поведение часто не осознается. Важно сделать его осознаваемым, чтобы вы могли действительно выбрать: сохранить ли вам эту модель поведения и эту выгоду, или отказаться от них.

Часто из страха совершить ошибку, делая что-то по своему усмотрению, человек отказывается от действий вообще.

**Правило 28.** Уверенное поведение предполагает, что только то, что важно для вас что является вашей потребностью, является безошибочным. А сравнение своего поведения с общественным мнением по этому поводу является ошибкой.

Многим людям кажется, что можно не совершать ошибок, что можно предугадать что-то, избежать чего-то. Если бы это было действительно возможно, если бы мы могли заглядывать в будущее — вы бы не читали этой книги. Поскольку мы устроены так, что не можем знать будущего, то знание о мире мы приобретаем только через действия и результат действий.

Если мы решаем, что действия могут привести к каким-то последствиям и тогда отказываемся от действий, — это наш собственный выбор. Но прежде чем принять такое решение, важно все-таки разобраться, так ли ужасны последствия и могут ли они быть в реальности, или они существуют только в вашем воображении?

Для этого сделаем следующее упражнение.

**54.** Выберите из всех своих сегодняшних важных дел то, которое требует решения. Опишите, что вас останавливает, чтобы принять решение в пользу одного или другого выбора. Может быть, решений возможно несколько — ответьте о каждом из них на следующие вопросы.

- 1.** Чего я боюсь, каких последствий, если я приму это решение?
- 2.** Как я могу защитить себя от того, чего боюсь, или повысить свою уверенность в том случае, если последствия, которых я боюсь, случатся?
- 3.** Чьи действия могли бы мне помочь, если эти последствия произойдут?
- 4.** Какие это могли бы быть действия?
- 5.** Как я могу получить для себя эти действия, поддержку, необходимую мне? Какие слова сказать для этого? Какие действия предпринять?
- 6.** Как я могу позаботиться об этом самостоятельно — сделать то, что мог бы сделать для меня другой?

## 7. Как я могу позаботиться о себе сейчас?

Теперь для каждого варианта решения составьте ряд действий, которые вы предпримете в случае, если ваши опасения исполнятся.

После составления списка действий на каждое решение ответьте на вопросы:

1. Что вы чувствуете сейчас по отношению к вашей задаче, требующей решения?
2. Как изменился ваш взгляд на проблему после упражнения?

Запишите ваши ответы в дневник наблюдений.

Тот день, когда вы полностью возьмете на себя ответственность за собственное будущее и прекратите искать оправдание сомнениям, станет днем начала движения к вершинам.

Дж. Симпсон

Часто мы находим массу причин и оправданий для того, чтобы доказать самому себе или другим, что ситуация не имеет решения.

- Мужик должен: родить сына, посадить дерево, построить дом, а ты и не чешешься,
- Тяжело, государство-то не помогает.
- Как не помогает? За рождение второго — 250 тыс. рублей, для строительства дома ипотеку ввели!
- Вот! А с деревом — ни фига не помогает.

Тогда это позволяет вам ничего не менять в жизни, ведь перемены — это довольно трудно, ново, неожиданно. В чем-то — даже опасно. Например, опасно понять, что вы чему-то не научились или на что-то потратили время зря. Всю свою жизнь человек находится в поиске постоянного баланса между безопасностью и развитием. И та и другая потребность крайне важны для счастливой

жизни, однако неуверенный человек занят своей безопасностью больше, чем развитием, и оттого его жизнь скучна, не удовлетворяет его, в ней много раздражения и недовольства. Но для того чтобы сохранять свою повышенную бдительность, безопасность, такой человек готов отказываться от попыток предпринимать новые шаги и принимать в свою жизнь новизну.

— Даже подумать страшно! — сказала женщина и храбро задумалась.

Часто такие люди жалуются: «В моей жизни нет ничего нового, вокруг все известно и понятно — ничего хорошего не происходит». Но это не так. Новое происходит постоянно, но один человек принимает предложения судьбы, а другой от них отказывается, находя на это все новые и новые причины.

Только новое, принятое глубоко и тотально, может тебя трансформировать. Ты не можешь принести новое в свою жизнь — новое приходит. Ты можешь либо принять его, либо отвергнуть. Новое принесет трудности. Именно поэтому ты выбираешь старое — оно не приносит никаких трудностей.

**Ошо**

Если же вы решили избавиться от привычки искать причины, вместо того чтобы искать возможности, сделаем следующее упражнение.

**55.** Выберите одну из своих жизненных ситуаций, которые требуют решения.

Составьте два списка причин, которые затрудняют решение этой ситуации: внешние причины и внутренние причины. Например, одна из участниц тренинга выполняла это упражнение на тему «Хочу перейти на другую работу». Вот что она написала в своем упражнении.

Внешние причины (те которые не зависят от вас)	Ваши внутренние причины (чувства, страхи и пр.)
Мой нынешний начальник меня не отпустит. На новой работе есть люди, которым могут отдать эту должность...	У меня недостаточно компетенции для обязанностей, которых требует новая должность...

После того как вы составите оба списка, переформулируйте ваши внешние причины таким образом, чтобы они начались со слова «я», а внутренние причины — со слов «мне необходимо».

Например, вышеназванная участница сделала это так:

Внешние причины (те которые не зависят от вас)	Ваши внутренние причины (чувства, страхи и пр.)
Я боюсь конфликта с начальником. Я боюсь конкуренции на новом месте работы...	Мне необходимо подготовиться к новой должности: почитать специальные книги, потренироваться составлять какие-то отчёты, попросить подругу разьяснить такую-то программу...

Теперь эти списки можно назвать иначе. Как их следует назвать, как вы думаете? Является ли первый список теперь «внешними причинами»? А чем является теперь второй список? Подсказка шепотом: внешние причины превратились во внутренние, а внутренние — в алгоритм решения.

Выберите теперь еще одну или несколько ваших жизненных ситуаций, требующих решения, и проделайте с ними это же упражнение. Ответьте на вопросы:

- Что изменилось после переформулирования?
- Что вы чувствуете, когда вы перечитываете ваши причины в новой формулировке?

Самой частой причиной, которую приводят люди в таком упражнении, является «нехватка времени». Обычно мы переформулируем эту причину так: «Я до сих пор не считаю важным выделить на это достаточно времени». И это правда. Когда вы



обозначаете то, что происходит в вашей жизни в контексте «я делаю это сам», у вас появляется новый взгляд на ситуацию: настолько ли для меня это важно, чтобы выделить на это время?

Иногда можно ошибиться и потерять время. Но действительный расточитель времени будет думать о необходимости экономить время и беспокоиться о возможности ошибки, вместо того, чтобы просто видеть, что происходит. Часто то, что выглядит сейчас как ошибка, может позже привести к таким результатам или возможностям, которые были бы недостижимы никак иначе.

Джон Энрайт

Наша жизнь — есть то, что мы о ней думаем. Эта мысль не нова, но я попробую расшифровать ее здесь так, как я это понимаю в контексте ответственности. Если мы думаем, что «времени не хватает», — мы отдаем право строить нашу жизнь некоему Времени. Когда же мы говорим «я за это отвечаю, я этим управляю, я решаю, куда и сколько времени уделить» — мы сами создаем свою жизнь. Каждый из нас ответственен как за действия, так и за отказ от действий. Ответственен перед самим собой.

## КРАТКИЕ ВЫВОДЫ

Если вы не берете ответственность за свою жизнь, ее берет кто-нибудь другой. И тогда этот другой делает с вашей жизнью то, что он считает нужным. Не принимать решение и не делать выбор — это тоже решение и выбор. Если вы не берете ответственность за свою жизнь, тогда все вокруг управляет вашей жизнью, но не вы. Если вы не готовы или не знаете, как брать ответственность в какой-то конкретный момент — не спешите отдавать ее кому-либо. Пусть она полежит на полу, пока вы подготовитесь, чтобы ее взять.

## Глава 11. Препятствия для свободы

Главным препятствием для свободы являются наши внутренние представления о том, что мы можем, а что — нет. Если вернуться к упражнению «не могу и должен», вы можете обнаружить, что многие ваши «хочу» останавливают правила общественной морали и страх препятствий.

Если внимательно прислушаться к нашим внутренним голосам, которые говорят «вот это плохо, а это — хорошо», «это страшно», «это ты должен», «это ты не можешь» — вы, как я уже говорила, обнаружите, что это — голоса ваших родителей, бабушек, дедушек, теть и дядь. Эти представления так въелись в нас, их слова оказывают до сих пор на нас такое сильное влияние, что мы останавливаемся как вкопанные не в силах им противостоять.

Чаще всего наши «очевидные» предпочтения и «естественные» взгляды на вещи унаследованы. Они остаются «правильными» только потому, что мы удерживаемся от того, чтобы даже представить себе нечто противоположное.

**Фриц Перлз**

Чтобы снять с себя влияние этих голосов, сделаем следующее упражнение.

**56.** Попробуйте вспомнить и записать все «послания» ваших близких в виде фраз, поступков, наставлений, символов, которые посылались вам от родных/близких/влияющих взрослых, отражающие ваши роли в жизни, в обществе, в отношениях с противоположным полом, в работе, в любой сфере. Это могут быть формулировки, которые вам нравятся и которым вы следуете, или то, что вы категорически не принимаете, что вас раздражает. Любые стереотипы, убеждения (ваши и чужие), которые вам запомнились.

Например: «Девочка должна быть послушной и терпеливой», «Не якай. Я — последняя буква в алфавите». Или: «Если б я знала, что мне будет так трудно с тобой, я б тебя не родила» и т. д. Положите руку на сердце и вспоминайте все, что вспомнится. И

слушайте себя: все ли вы выписали? Не осталось ли какого-то чувства, что что-то в душе еще гнездится невысказанного, неотмеченного, непроговоренного, несформулированного?

Теперь вторая часть нашего упражнения, наиболее сложная.

Каждое из этих утверждений влияет на вас, создавая в вас чувства вины и несоответствия, ограничивая вас в выборе действий. И наша с вами задача — нейтрализовать их влияние на вас, перепрограммировать себя. Сделать это можно следующим способом.

Попробуйте теперь перефразировать, изменить, пересказать эти утверждения таким образом, чтобы они вам нравились. Например: «Женщина может и должна справляться с жизнью сама, без мужчины», «Мне нравится, что я могу со всем справиться сама».

Критерии для создания таких утверждений.

1. Они не должны содержать отрицательные частицы. Например, «Я не должна справляться со всем сама» — вариант неправильный.
2. Они должны вам очень сильно нравиться, откликаться у вас в душе. Верный сигнал — это когда вам хочется сказать: «О! Точно!» Так называемое «о!» — переживание».
3. Они должны полностью перекрывать смысл того, что вам пытались навязать, то есть, по ощущению, после того, как вы проговариваете это положительное утверждение, у вас должно быть чувство радости, удовольствия или торжества, а старое утверждение сразу обесценивается совсем, и вы чувствуете, что нашли более правильное решение.

Очень важно, чтобы вы действительно почувствовали это. Пробуйте разные варианты, ищите.

После того как вы переформулируете эти послания, запишите в ваш дневник, какие чувства, ощущения и мысли вы переживали, когда делали это упражнение. Важно понимать, что те запреты, которые вы слышите в своей голове, те правила и долженствования адресованы маленькому ребенку, которым вы были, а не вам — реальному взрослому сегодняшнему человеку.

Все добродетели являются послушанием по отношению к законам, данным людьми. И только своенравие подчиняется другому закону, тому закону, что заключен в самом человеке, «своему нраву». Любой камень, любая травинка, любой цветок, любой куст, любой зверь растет, живет, действует и ощущает лишь по «собственному нраву», и в этом-то основа того, что мир добр, богат и прекрасен.

Герман Гессе

Существует глубокое заблуждение, что желания не должны встречать препятствий, и только тогда они реализуются. Многие люди говорят: «Я бы сделал это, если бы мне не было страшно» или «У меня бы получилось, если бы я был уверен в себе».

Реально же все наоборот. Все живые существа боятся, и это естественно, потому что в природе нет гарантий безопасности. Страх — это наш индикатор самосохранения. Пока нечто неизвестно нам, оно кажется в той или иной степени пугающим. Но стоит сделать это известным — и страх проходит. Таким образом, страх проходит после того, как мы совершаем то, чего боимся.

### **Правило 30. Страх проходит после того, как мы сделаем то, чего боимся.**

Страх лечится действием. Когда мы делаем что-то в первый раз, мы делаем неуверенный шаг, поскольку мы не знаем, у нас нет опыта в этом и нет уверенности. Но если мы делаем этот шаг второй, третий, четвертый, десятый раз, — наша уверенность возрастает, поскольку возрастает умение делать эти шаги. Преодолевая препятствия, мы совершенствуемся.

Малыш учится ходить не потому, что его заставляют родители или еще по каким-то причинам, а потому, что у него возникает потребность осваивать новую территорию, и чтобы ее освоить, он преодолевает препятствия, развивая свои мышцы — он идет, и каждый шаг становится все совершеннее.

Настоящие изменения никогда не являются легкими — человек изменяется только в тех обстоятельствах, когда ему приходится изменяться.

**Теун Марез**

Взрослые уже не задумываются, как они ходят. Задумываются только спортсмены и танцоры, поскольку они продолжают совершенствовать тело.



**Правило 31.** Препятствия развивают вашу уверенность, на них вы совершенствуете свои действия, достигая максимальной эффективности для преодоления препятствия.

Известно, например, что мышцы растут и развиваются только в том случае, если нагрузка на них возрастает. Чтобы преодолеть эту нагрузку, мышцы изменяются. Так же устроена и наша психика. Чтобы развить какие-то навыки, важно взяться за дело, которым вы не владеете, и тогда, для того чтобы овладеть навыками, вы развиваетесь. В природе не бывает иначе.

Неудача — это план природы подготовить тебя к большей ответственности.

**Владимир Довгань**

**57.** Составьте список навыков, которым вы хотите обучиться, называя их очень простыми словами. Например: «Хочу научиться громко кричать», «Хочу научиться быстро реагировать на удары кулаков моего папы». После этого подумайте: каким образом вы могли бы этому научиться? Преодоление каких препятствий вам необходимо для того, чтобы научиться этому? Например, для того, чтобы научиться громко кричать, можно стать футбольным болельщиком и пытаться докричаться до вратаря. А чтобы научиться уворачиваться от папиных кулаков, подойдет бокс с опытным партнером. Не успел увернуться — получил профессиональный апперкот. Важно, чтобы препятствия, которые вы будете себе выбирать, были доступными для исполнения. Достигнув одного уровня, можно ставить задачу покрупнее.

Хотите заняться экстремальным видом спорта? — Пачка снотворного, пачка слабительного...

Часто нам кажется, что мы не можем делать что-то не по своей воле. И это — вопрос ответственности. Когда человек спрашивает:

«Как мне заставить себя делать то, что я должен делать?», это звучит на самом деле как: «Как мне заставить себя делать то, что значительная, обладающая силой часть меня не хочет делать?» Иными словами, как одна часть личности может установить жесткую диктатуру над другой частью?

Такой человек проводит свое время, готовясь, решая, уверяясь, но мало продвигаясь в выполнении того, что он так детально разрабатывает. Одна его часть становится диктатором, а другие части, мнение и интересы которых не учитываются, мстят ему усталостью, отговорками, обещаниями, не имеющими отношения к делу трудностями.

Вы можете спросить: «Если у меня есть крайне неприятная черта, нежелательный способ действия, разве не должен я избавиться от него?» Ответ: «Конечно, да!» Вопрос только сводится к выбору средств, которые будут работать, и отказу от средств, которые только кажутся работающими, а на самом деле бесполезны.

Часто именно эта внутренняя борьба является причиной к тому, что вы не двигаетесь вперед, поскольку она отнимает у вас массу сил. Огромное количество энергии уходит на борьбу с самим собой, а не на продвижение в окружающем мире и преодоление препятствий в нем.

Что делать, когда вы боретесь сами с собой, подобно Голуму? Один из способов (упражнение с пустым стулом) я привела выше.

**58.** Теперь я познакомлю вас со вторым способом. Нам понадобится уже не один, а два стула — для каждой из ваших частей, а также диктофон, чтобы записать то, что вы будете говорить. Поставьте оба стула напротив друг друга. Примите решение, на каком стуле будет находиться одна из ваших борющихся частей, а на каком — другая. Прислушайтесь к себе: какую часть вы сейчас более всего чувствуете в себе? Обнаружив это, садитесь на тот стул, которому она соответствует. Сев на этот стул, опишите себя, когда вы находитесь в этой части: «я такой-то человек, для меня важно то-то и то-то, моя роль по отношению к тебе такая-то». Затем посмотрите на противоположный стул и опишите отсюда вашу вторую часть, обращаясь к ней на «ты» по следующей схеме:

— ты такая-то (или такой-то);

— я (та часть вас, которая на стуле) отношусь к тебе так-то и чувствую к тебе то-то;

— ты делаешь то-то, и я отношусь к этому так-то; — мне не подходит то, что ты...;

— я хочу, чтобы ты...

После этого пересядьте на противоположный стул и проговорите такой же текст от имени другой части: сначала опишите себя, а затем обратитесь к другой части.

Затем снова пересядьте на первый стул и ответьте на слова вашей другой части. Снова пересядьте и снова ответьте.

После этого прослушайте запись диалога ваших частей. Что вы обнаружили? Как ваши части настроены друг к другу? Что вы чувствовали, полностью находясь в одной части, а потом полностью в другой? Возникло ли у вас желание, чтобы ваши части как-то договорились, пришли к какому-то соглашению? Что вам напоминает этот диалог?

Поскольку мы целостны, а внутренний конфликт делает нас разделенными, в этом диалоге частей важно найти, как наши части могут попросить друг друга о поддержке, как они могут договориться. Каждая из частей играет важную роль в вашей личности, и бывает очень полезным обнаружить, в чем ценность каждой из частей, как она полезна вам. Тогда есть шанс договориться.

**Правило 32.** Если мы обладаем какими-то чертами, привычками, способами жить — значит, они для чего-то нам полезны. Не имеет смысла ругать себя за какое-то поведение, важно обнаружить его смысл и воспользоваться им выгодно для себя.

Еще одним нашим серьезным препятствием является иллюзия о бесконечности жизни, о том, что нечто можно отложить «на потом». Однако, как я уже говорила выше, жизнь непредсказуема. Прямо завтра может упасть кирпич вам на голову, и для осуществления отложенного не останется времени. Два следующих упражнения помогут лучше понять, как вы себя останавливаете на пути обретения в свою жизнь всего, что вам нужно.

**59.** Представьте, что до конца вашей жизни осталось **5 лет**. Как вы проведете это время? Напишите список, что бы вы сделали, если бы вам осталось жить **5 лет**. Осуществили ли бы какую-то мечту? Пообщались бы с кем-то, с кем не решались раньше? После составления списка ответьте на вопрос: что останавливает вас сделать это сейчас? Так ли важны эти причины?

Настоящий оптимист даже на кладбище вместо крестов видит плюсы.

**60.** Закройте глаза и представьте, что вы умерли, вас похоронили, и ваши друзья и близкие собрались и говорят о вас. Они хотят придумать, что написать на вашем памятнике. Кто из ваших знакомых пришел? О чем они говорят? Какие идеи они выдвигают? Какую фразу они выбирают? После выполнения этого упражнения ответьте на вопросы:

- 1.** Что значит для вас эта фраза, которую придумали ваши близкие?
- 2.** Устраивает ли вас эта фраза?
- 3.** За что бы вы сами хотели, чтобы люди любили вас?
- 4.** Что вы делаете для этого?

5. Что вы не делаете для этого?
6. Что вас останавливает делать это?
7. Как вы считаете, чем вы ценны для окружающих?

Часто в этом упражнении обнаруживается, что люди считают своими достоинствами то, что они облегчают жизнь другим. Выше мы уже обсудили с вами, что облегчение жизни другим — это не достоинство, это средство манипуляции. Попробуйте найти другие свои ценности. И будет здорово, если вы обнаружите, что ваши достоинства не приносят пользы никому, кроме вас. Например, это могут быть такие достоинства:

- я красивый;
- я умный;
- я успешный;
- я обаятельный;
- я непосредственный;
- я энергичный;
- я талантливый и так далее.

Самое бесстрашное основание нужно, чтобы быть индивидуальностью: «Неважно, если даже весь мир против меня. Единственное, что важно, это чтобы мой опыт был подлинным. Я смотрю на числа, на то, сколько человек на моей стороне. Я смотрю на подлинность моего опыта — повторяю ли я чьи-то слова как попугай, или источник моих слов лежит в моем собственном опыте. Если это мой собственный опыт, если это часть моей плоти и крови, тогда весь мир может быть на противоположной стороне; все равно, я прав, они все не правы. Это неважно, мне не нужно их голосование, чтобы почувствовать себя правым».

Ошо

И последнее серьезное препятствие — это иллюзия, что все должно получаться с первого раза. Не должно и невозможно. Никто из нас не может добиться сколько-нибудь серьезных результатов,



если делает только одну попытку. Делая шаг вперед, мы узнаем, как мир реагирует на наши действия. Благодаря этой обратной связи, мы ориентируемся и узнаем, что нам делать дальше, как строить наши маневры. Мы снова совершаем действия и получаем обратную связь от мира. Таким образом, нам необходимо несколько попыток, чтобы действовать лучше, точнее и более целенаправленно. Без взаимодействия с миром мы не можем узнать, как нам действовать, нет никакого рецепта, чтобы знать это заранее. И нет таких людей, которые могут знать, как действовать заранее, поскольку мир меняется каждую минуту и откликается на каждого из нас по-разному в связи с нашей уникальностью.

Прекращение попыток означает полное поражение. Единственным поражением в жизни является отказ от сражения. Охотник достаточно умен для того, чтобы не надеяться, что добыча, которую он выслеживает, просто вежливо подойдет к нему и случайно свалится в котел с супом.

## **КРАТКИЕ ВЫВОДЫ**

Нет никаких препятствий в природе для того, чтобы добиваться успеха. Чтобы мы ни выбрали в качестве задачи — для ее решения необходимо лишь научиться и приобрести навыки.

## Глава 12. Оценка и самооценка

Основа уверенности — это адекватная самооценка. Прежде всего, чем отличается адекватная (верная) самооценка от неадекватной?

Самооценка, основанная на том, что говорят о вас другие, неверная. В первую очередь потому, что каждый человек видит мир по-своему. Сколько людей — столько мнений о вас. И если вы будете стремиться угодить мнению других людей о вас, то... проще разорваться.

Адекватная самооценка формируется на основе **результатов действий**, а не на основе оценки вас другими людьми. Причем оценка результатов ваших действий тоже должна быть не чужая, а ваша собственная. Выше мы уже подробно рассмотрели, что любые действия проходят несколько этапов совершенствования. На основе этого можно сделать вывод, что адекватная оценка собственных действий не может быть быстрой, сделанной на основании одной попытки.

### **Правило 33.** Адекватная оценка собственных действий не может быть быстрой, сделанной на основании одной попытки.

Каждый из нас наверняка сталкивался с тем, что взрослые в детстве требовали, чтобы мы угадывали их чувства или мысли, и сами пытались доказать, что они-то знают, что с нами происходит: «Разве ты не видишь, что я чувствую?!», «Все вижу по твоим лживым глазам!». Большинство людей и правда уверены, что они могут видеть или чувствовать, что происходит с другими:

Прочитав, что у него было написано на лице, хотелось добавить и расписаться.

Однако никто из нас не может читать мысли и чувства другого. Для того чтобы в этом убедиться, сделаем следующее упражнение.

**61.** Выберите любой объект, который вас привлекает. Это может быть любой предмет из тех, что находятся сейчас рядом с вами. В группе у нас есть корзина с детскими игрушками, мы предлагаем участникам выбрать понравившуюся игрушку. Опишите в дневнике наблюдений ваш предмет, представив, что он одушевлен:

- Какой у него образ жизни?
- О чем он думает?
- В чем он нуждается?
- Какой у него характер?

После того как все напишете, добавьте еще **1–2** фразы. Часто именно в момент остановки, когда кажется, что все сказано, человек подбирается к чему-то особенно интересному. Затем постарайтесь отождествить себя со своим объектом наблюдений, прочтите написанный вами текст, говоря вместо «он» — «я». Сделайте это прежде, чем читать текст книги дальше.

Вы увидите, что большая часть ваших описаний полностью совпадает с вашим отношением к себе, с вашими чувствами. Часть

текста будет непонятна вам, вероятно, например: «У этого поросенка яркий бант, который ему подарила мама, чтобы он не потерялся». Скорее всего, это метафора. Попробуйте расшифровать ваши метафоры: о чем на самом деле идет речь? Или о ком? Вы можете подумать, что на самом деле этот текст не про вас. Тогда представьте: если бы он был про вас, то о чем на самом деле шла бы речь? Если вам кажется, что текст не о вас, это значит, что вы настолько сильно не принимаете себя, настолько отчуждены от самого себя, что вам трудно это принять.

Это упражнение иллюстрирует простой механизм психики, с помощью которого мы познаем мир. Дело в том, что человеческому восприятию совершенно невозможно представить то, чего никогда не было, чего нет в его опыте. Для того чтобы познать новое, человек накладывает на новое, как на экран, весь свой опыт, пытаясь освоить видимое на основе того, что он уже знает. Дальше в процессе познания начинается проверка: так ли на самом деле устроено то, что я вижу? И когда мы обнаруживаем отличия от виденного ранее, тут и начинается присвоение нового и адекватное видение реальности. Однако человеку, столкнувшемуся в своей личной истории с тем, что познание нового опасно, трудно осуществлять эту проверку реальности. Как правило, он ее не делает, а просто соглашается с тем, что видит: это так устроено потому, что я так считаю. Мы смотрим на людей и думаем: «этот человек такой». И соглашаемся с этим. Без проверки. И думаем, что это — реальность, тогда как это просто особенность восприятия. Причем каждый видит свое.

Однажды, идя на тренинг, я забыла игрушки, а в тренинговом зале не было достаточного количества предметов. Тогда я забежала в магазин и купила шоколадки «Аленка». Я попросила участников описать «Аленку». Получилось 8 разных историй про Аленку. Разумеется, каждый вложил туда свой опыт. У кого-то Аленка была грустной, у кого-то одинокой, у кого-то наивной, у кого-то капризной и так далее.

Таким образом, все, что говорят нам другие люди о нас, — это чистой воды их знание про себя самих, но не о нас! И важно помнить, что и мы сами делаем то же самое: каждый из нас, описывая другого, говорит на самом деле о себе. Человек не может объективно смотреть на вещи и других людей в силу этого механизма. Каждый видит то,

что диктуется ему его восприятием. Давно открыт закон физики, что наблюдатель влияет на наблюдаемое, поэтому человеческое восприятие всегда субъективно. Единственный честный отклик, который может быть (и он тоже субъективен), это когда мы говорим: «я чувствую к тебе то-то». Наши чувства не врут — если мы чувствуем так, то это правда: мы чувствуем так. Наши описания врут всегда. Мы не знаем, каков другой, и другие не знают, каковы мы. Они могут чувствовать что-то по отношению к нам, и только.

Следующее упражнение поможет потренироваться в том, чтобы научиться различать оценки, которые говорят вам другие люди о вас.

**62.** В течение недели при общении с другими людьми, услышав в свой адрес слова «ты такой-то», «ты ведешь себя так-то», «ты делаешь то-то», «ты чувствуешь то-то», «ты хочешь того-то», вспоминайте о том, что этот человек говорит на самом деле не о вас, а о себе. Заметьте: что вы узнаете о другом, когда вы это понимаете? Запишите в ваш дневник наблюдений все, что вам удастся обнаружить. Спустя неделю проверьте: как изменилось ваше отношение к этим людям? При общении с этими людьми, как только они говорят это описание вам о вас, задавайте им следующий вопрос: «Как ты это видишь?» или «Откуда ты это знаешь?» Если вы получите ответ «я вижу по твоим глазам», уточните: «что такое с моими глазами, как именно они так выглядят, что ты делаешь такие \* выводы?» — вы убедитесь, что слова этого человека не имеют четких, явных оснований.

Однако здесь есть и другая сторона, описывая других, вы делаете то же самое: вы приписываете другим людям то, что происходит с вами.

Когда у тебя есть только молоток, все вокруг похоже на гвоздь.

Поэтому для адекватной оценки других людей следует практиковать следующее упражнение.

**63.** В течение недели при общении с другими людьми замечайте свои собственные реплики или мысли следующего содержания: «ты такой-то», «ты ведешь себя так-то», «ты делаешь то-то», «ты чувствуешь то-то», «ты хочешь того-то». Поскольку вы не знаете на



самом деле ни намерений, ни чувств, ни желаний, ни состояний другого человека, отдавайте себе в этом отчет. Если вы заметите такую свою фразу во время разговора, поправьте себя: «Я хотел сказать, что мне кажется то-то. Так ли это?» Запишите в свой дневник наблюдений ваши впечатления от таких диалогов. Попробуйте «присваивать» себе ваши фантазии. Если вы думаете, что другой человек, например, злится, спросите себя: «Злюсь ли я? Если злюсь, то что или кто меня разозлил? На что я злюсь?» Будьте предельно честными перед собой, отвечая на этот вопрос. Запишите ваши наблюдения в дневник.

**Терапевт:** — Я затрудняюсь поставить диагноз. Наверное, это алкоголизм!

**Пациент:** — Хорошо, доктор! Я приду, когда вы будете трезвым.

У человека есть три зоны осознания: он сам, объекты окружающего мира и зона фантазий. Осознавать себя — это значит чувствовать и замечать свои чувства и действия, мысли и фантазии. Осознавать окружающий мир — это значит воспринимать органами чувств (слух, зрение, обоняние, осязание, вкус) мир вокруг себя без интерпретаций, лишь регистрируя то, что происходит, и соотнося эту информацию со своей реакцией на нее.

Например, если вы осознаете себя, вы можете сказать: «Я дышу, я чувствую кожей шеи прикосновение воротничка рубашки, я чувствую сухость во рту и хочу пить. Я думаю о том, как закончить это предложение, и фантазирую о том, как читатель будет читать эти строки». Если вы осознаете окружающий мир, это будет выглядеть так: «Я вижу монитор, слышу за спиной звуки дыхания спящего мужа, фантазирую, что он слышит звуки клавиатуры. Беспokoюсь, не мешает ли ему это спать». Когда же человек находится в зоне фантазий, он не осознает, что фантазирует, и принимает свои фантазии за реальность собственной жизни и реальность окружающего мира.

Самые жестокие расистские, националистические, религиозные, шовинистические и другие насильственные идеи родились из таких фантазийных «умозаключений», как: «все мужики — козлы»,

«женщины — стервы», «дети обязаны беспрекословно слушаться», «иноверцы должны умереть» и так далее. Причем обычно человек приписывает другому все то, что отрицает в себе. И если вы, присваивая себе то или иное описание другого, почувствовали протест или недоумение, — верный признак сильнейшего такого отрицания.

Дело в том, что в каждом человеке есть все человеческие качества, как отрицательные (те, что принято считать отрицательными), так и положительные. Однако, в связи с тем, что с детства нас приучали, что «вот это и это нехорошо», а за что-то просто били, мы выучили, что в нас этого не должно быть совсем и никогда. Но это не значит, что какие-то качества или чувства исчезли, это значит лишь то, что мы их тщательно спрятали много лет назад даже от самих себя. Причем как положительное, так и отрицательное.

Если вам в детстве говорили: «Боже, какая ж ты у меня страшненькая и глупенькая», — вы будете смотреть на других и думать: «Вот красавица! Вот умница». Попробуйте присваивать и это тоже. Если вам говорили «другим хуже, чем тебе», когда вы просили помощи, или поддержки, или огорчились из-за неудачи, наверняка теперь вы смотрите на других с сочувствием и сожалением, а на себя — с ненавистью и осуждением. И тогда ваша задача — присвоить себе право хотеть поддержки, сочувствия, внимания.

Некоторые люди (таких сейчас несколько в моей практике) в связи с тем, что им не давали поддержки, став взрослыми, буквально загоняют себя в угол, жертвуя собой, поскольку до сих пор в их умах звучит «другим хуже». Но поскольку в их подсознании по-прежнему есть потребность в поддержке, их бессознательное послание к обществу таково: «Чтобы стать достойной поддержки, я должен стать хуже всех, мне должно быть хуже всех». Бывает, достаточно начать запрашивать поддержку честно, без манипуляций, без подходов «из-за печки», и тогда не нужно портить свою собственную жизнь.

Все чувства, которые мы испытываем по поводу оценки или самооценки, основаны на сравнениях, осуществляемых без осознания. Тот список, с которым вы сравниваете то, что с вами происходит, создан долгой практикой впитывания различного рода правил оценки, которые мы получали от родителей, и от него зависит то, что вы испытываете. Каждый из нас довершу набит этими

**«знаниями», на деле являющимися требованиями других людей быть для них удобными.**

**От знаний еще никто не умирал, но рисковать не стоит!**

Полезный навык для формирования адекватной оценки — это перестать **«знать»**, что думают о вас другие, отбросить иллюзию, что вы можете это знать.

Человек и его поступок — вещи разные. В то время как хороший поступок заслуживает одобрения, а дурной — осуждения, человек, независимо от того, хороший или дурной поступок он совершил, всегда достоин либо уважения, либо сострадания.

**Махатма Ганди**

**64.** Для этого упражнения нам понадобятся акварельные или гуашевые краски, бумага для рисования, кисточки. Не поленитесь купить эти необходимые **«целебные»** предметы. Арт-методы являются очень эффективными в работе с психикой, поскольку они являются одновременно телесными и образными. Когда мы начинаем рисовать, мы задействуем наше нелогическое правое полушарие, где хранится масса точных и честных знаний о себе, которыми мы часто не пользуемся, поскольку больше доверяем логике. Возьмите лист бумаги и нарисуйте себя в виде растения. Растение может быть любым: куст, цветок, трава, дерево и так далее. Приступайте к дальнейшему чтению только после того, как нарисуете растение.

Теперь опишите это растение. Как и для чего функционируют его части? Что ему необходимо для полноценной жизни? После составления рассказа переведите вашу метафору на язык вашей жизни. О чем этот рассказ на самом деле? Запишите ваши наблюдения и ответы в дневник.

Вы можете обнаружить, кто вы сейчас и в чем вы нуждаетесь. Любое из этих упражнений — описание предмета или рисование растения или животного вы можете проделывать любое количество

раз. Каждый раз вы будете обнаруживать что-то новое о себе. Это отличный поставщик информации о себе.

Теперь, когда вы лучше представляете, кто вы есть на самом деле, сделаем следующее упражнение.

**65.** Составьте два списка.

**1. 10** качеств, умений, черт характера, которые, на ваш взгляд, помогли добиться каких-либо положительных изменений в вашей жизни.

**2. 10** качеств, черт, привычек, которые мешают вам достигать в жизни желаемого.

После составления этих списков ответьте на вопрос: как вы относитесь к таким же качествам у других людей? Отличается ли ваше отношение к себе здесь от отношения к ним? Любое наше качество в организме существует не просто так. Оно несет полезную функцию, поэтому и существует. До тех пор, пока мы этого не замечаем, мы не можем этим пользоваться, а даже изводим в себе эти черты. Как правило, безуспешно. Я предлагаю вам не бороться с этими качествами, а узнать, в чем их смысл и задача.

Ваши слабости представляют собой ваши нереализованные потенциальные возможности.

**Теун Марез**

**66.** Возьмите второй список и представьте, что каждое качество из этого списка на самом деле выполняет важную роль. Попробуйте обнаружить, или угадать, или придумать, какую именно и чем она важна? Если вам удастся обнаружить, вы увидите, что на самом деле это качество является вашим достоинством. Теперь, когда вы это знаете, вы можете использовать его лучше, в более уместные моменты и без побочных эффектов.

Я не жадный, я домовитый.

**Домовенок Кузя**

Как я уже написала выше, наши чувства часто являются не реакцией на реальность, а реакцией на то значение, которое мы придаем этой реальности, например, когда мы сравниваем что-то с чем-то или кого-то с кем-то. Часто это сравнение бывает настолько быстрым, что мы не замечаем, как оно происходит: «Я вижу маленькое дерево» — хотя «маленькое» кажется описанием, оно содержит скрытое сравнение. «Моя жена держит дом в чистоте» — вопрос «по сравнению с кем?» может быть полезным, чтобы увидеть, что вы кого-то назначили идеалом чистоты.

Бутон — это совершенный бутон, а не несовершенная роза.

Джон Энрайт

Другой вариант сравнения в утверждении об изменении или его отсутствии: «Я все еще испытываю...» или «Это, кажется, не изменилось...» основывается на сравнении «того, что есть» с некоторым представлением о том, что было, — как правило, не полным и искаженным. Наша психика избирательна, как мы выяснили это в одной из первых глав, выполняя упражнения «тренинга осознания». Еще один вариант искажения воспринимаемой информации — отрицание. Чуть-чуть мы коснулись этого выше. Если вы говорите «сейчас я не чувствую гнева», это значит, что в психике произошел целый ряд операций:

1. Вы замечаете свое переживание.
2. Вы оцениваете, что, например, гнев был бы неуместным или не возможным в этой ситуации.
3. Вы представляете, что вы должны чувствовать что-то другое.
4. Вы считаете, что то, что гнева нет, — это важно, приписываете этому значимость.

Такой вот круг самообмана. Таким образом, нам не удастся встретиться с нашей истинной и искренней реакцией и обратить ситуацию себе на пользу.



Еще один способ «заблуждаться» в собственных оценках и самооценках — это преувеличивать или недооценивать **намерение** своих чувств и действий.

**67.** Сделаем следующее упражнение.

Составьте план действий на предстоящий день: встречи, беседы, бытовые дела и так далее. Заполните таблицу:

Дело	Я это делаю, чтобы...	
	Избежать	Достичь

Вы можете обнаружить, что часто вы делаете что-то скорее для того, чтобы избежать чего-то другого, а не чего-то достичь. Как вам это? Хотели ли бы вы что-то изменить? Что именно? Как? Запишите ответы на эти вопросы в свой дневник.

— Мама, а что такое паранойя?

— Ты же понимаешь, что я этого не знаю, и спрашиваешь это, чтобы поиздеваться надо мной!

Мы уже разбирали выше, что таким же проявлением заблуждения является идея о том, что «я делаю что-то, потому что должен», или «не делаю что-то потому, что не могу», тогда как на самом деле стоит признаться себе, что я хочу или не хочу чего-то, и все становится более ясным.

## КРАТКИЕ ВЫВОДЫ

Наша самооценка всегда в наших руках, а не в чужих: если мы хотим чувствовать себя хорошими, умными, значимыми, нам не нужно искать этому одобрения у других. К другим полезно обращаться за поддержкой, а не за одобрением. И ни в коем случае — за порицанием.

## Глава 13. Ресурсы

Есть такая терапевтическая метафора: «В психологии как в дайвинге: сколько воздуха есть, на такую глубину и поплывешь». Это значит, что для того, чтобы пускаться в новые плавания, важно понимать, какие у меня есть ресурсы, на что я могу опираться, чтобы пережить изменения в моей жизни с наименьшими потерями и трудностями.

Любое изменение — это всегда кризис. Когда мы вступаем в фазу кризиса, мы отпускаем старый отработанный материал жизни (какие-то иллюзии и убеждения, представления о себе и о мире), иногда меняем круг знакомых, друзей, иногда — место жительства или работу, поскольку старое перестает удовлетворять вновь обнаруженным потребностям, перестает быть питательным. Эти перемены не просты, поскольку расставаться с добром, даже уже ненужным, всегда жалко, а впереди неизвестная новизна. Поэтому на пути изменений очень важно понимать, откуда черпать поддержку, где брать силы и знания, как восстанавливать и поддерживать организм, ум и душу.

Одним из таких ресурсов является тот жизненный опыт, который мы уже получили. До тех пор, пока мы относимся к нему как к груде хлама или грузу неприятностей, он не приносит пользы. Но стоит увидеть, что это — сундук с драгоценностями, заваленный пылью и старьем, стоит провести в нем ревизию, отобрав ценное и расставшись с ненужным, как он становится неисчерпаемым источником мудрости. Этот источник всегда пригождается, когда мы беремся за новое дело, которое раньше никогда не делали, и чувствуем себя неуверенно. Следующее упражнение поможет нам научиться извлекать пользу из опыта.

**68.** Вспомните событие в вашей жизни, которое было очень трудным для вас. Настолько трудным, что перевернуло многое в вашей жизни. Ответьте на следующие вопросы письменно:

- 1.** Какое событие произошло?
- 2.** Какие исходные жизненные обстоятельства осложнили переживание этого события?
- 3.** Было ли событие неожиданным?

4. Сколько предупреждающих знаков, говорящих, что события развиваются в худшую сторону, вы заметили?
5. Когда это произошло, в какой мере вы могли контролировать развитие событий?
6. В какой степени изменился привычный образ жизни в результате события?
7. Могли ли вы представить выход из этой ситуации, и что мешало представить?
8. Насколько неопределенным представлялся вначале выход из ситуации?
9. Включало ли событие какую-либо личную потерю?
10. Что для вас значила эта потеря?
11. Включало ли событие угрозу или опасную ситуацию? Какую?
12. Сопровождалось ли событие вашим унижением?
13. Что именно было унижительным?
14. Сопровождалось ли событие каким-либо неприятным открытием о себе или других?
15. Оглядываясь назад, можете ли вы определить, содержалось ли в этом кризисе какое-то скрытое обращение к вам?
16. На что открылись глаза из того, что вы раньше пытались игнорировать?

Я провела очень много тренингов уверенности и делала это упражнение с участниками многократно. Из всех тренингов мне больше всех запомнилась одна участница, женщина около 50 лет, которая выбрала событием для этого упражнения пожар, который у нее произошел. Она была разведена, жила в доме, где почти никого не знала, у нее было двое маленьких детей. Квартира выгорела очень сильно, пожар был зимой, пожарники выставили окно. Жить в этой квартире было невозможно, но больше ей было некуда деваться. Ее бывший муж не помог в этой ситуации. Она была глубоко убеждена в том, что не стоит обращаться за помощью к чужим людям (мол, незачем других грузить). Но в этой ситуации ей пришлось

переступить через это правило, и она обратилась за помощью к соседям. Те откликнулись, приютили ее, помогли ей вставить окно и отчистить квартиру от копоти. Когда я спросила ее, что именно помогло ей выйти из этой ситуации, она сказала: «То, что я против правила обратилась за помощью». Это и был ее ресурс: отказаться от правил. А какой ресурс вы вынесли из вашей ситуации?

Предпочитаю надпись «Вход воспрещен» надписи «Выхода нет».

Станислав Ежи Лей

**69.** Оглянитесь на свою жизнь, вспомните несколько таких кризисных ситуаций и найдите между ними общее:

- Что вас обычно останавливает и мешает вам делать то, что вы хотите?
- Чего вам не хватает в себе и в мире для того, чтобы чувствовать себя уверенно и получать то, что вы хотите?
- Что вам помогает обычно решать проблемы?
- Запишите ответы на вопросы в свой дневник.

У каждого из нас есть достаточно опыта и мудрости, чтобы справляться с трудностями. На основе всего того, что вы изучили в этой книге, вам нужно будет теперь сдать экзамен самому себе. Первая часть экзамена в следующем упражнении.

**70.** Представьте, что в трудную ситуацию попал кто-то другой. И вы — тот человек, который может помочь ему советом. Составьте универсальную инструкцию для выхода из кризиса. Не забудьте вставить несколько важных слов: «чувства», «поддержка», «жизненность», «самооценка», «самоуважение», «самое худшее», «самое лучшее», «самое вероятное». Часто кажется, что если бы мы могли что-то изменить в нашем прошлом, то вот тогда была бы жизнь! Однако это заблуждение. Именно потому, что мы про— жили то, что прожили, мы знаем теперь то, что знаем.

Знай я раньше то, что я знаю теперь, я бы не знал этого.

Станислав Ежи Лец

Второй ресурс заключается в самих препятствиях. Да-да! Наши препятствия и трудности на самом деле являются не препятствиями, а неосознаваемыми потребностями, у нас всегда есть шанс реализовать их, завершить и идти дальше, за другой потребностью. Если мы оказались в ситуации, когда мы нуждаемся в помощи, а наше препятствие — правило, что помощь брать нельзя, то наша неосознаваемая потребность на самом деле — нарушить это правило. И тогда есть развитие, завершение потребности и переход к чему-то новому — ив жизни, и в человеческих отношениях.

Поддержка близких и понимающих людей является третьим важным ресурсом. Человек всегда нуждается в других. Однако далеко не каждый человек готов и может вас поддержать. Для того чтобы изменения в вашей жизни происходили комфортно, важно окружить себя людьми, доброжелательно относящимися к вашим изменениям, поддерживающими ваши ценности, чувства и мечты, ваши идеи и способы жить. Часто для многих людей, кто приходит к нам на тренинги, такую поддержку оказывают другие участники группы. Многие продолжают видеться и поддерживать друг друга и после окончания занятий. Удивительно и прекрасно, когда удается подключить к поддержке ваших изменений родственников, друзей, членов семьи. Обычно они труднее всего реагируют на изменения, но если удастся заинтересовать их, то они и сами начинают меняться.



## Правило 34. Правила поддержки.

**1. Форму поддержки выбирает тот, кто за ней обращается.** Это может быть просто слушание, объятие, совет, сопереживание, пожатие руки, пример из своего опыта и другое — все, что вам кажется подходящим.

**2. Любые чувства, которые сообщает тот, кто обращается за поддержкой, достойны уважения.** Каждое из них уместно, серьезно, глубоко, ценно.

**3. Оказана ли поддержка, решает тот, кому она оказывается.**

Четвертым важным ресурсом является ваша внутренняя мудрость — знание о самом себе. Для того чтобы обнаружить ее источник в себе, сделаем следующее упражнение.

**71.** Возьмите краски, бумагу и кисточки. Представьте себе Мудрость в каком-то образе. Это может быть субстанция, животное, предмет — любой объект. И нарисуйте Мудрость на бумаге. Положите ее на стул напротив вас и прислушайтесь к себе: что вы чувствуете к этому существу-Мудрости? Какой она вам кажется, если представить, что она живая и имеет характер? О чем бы вы хотели ее спросить? Напишите список вопросов, который вы бы хотели ей задать. Это может быть любой вопрос, хоть «через сколько лет я выйду замуж и что мне для этого нужно сделать».

Теперь снимите «портрет Мудрости» со стула и сядьте сами на этот стул. Представьте, что вы — эта Мудрость. Напишите от имени Мудрости небольшой текст, который начинается словами: «Я — внутренняя Мудрость Саши (Маши, Пети). Я — такая-то и такая-то, я чувствую себя так-то. Я отношусь к Саше (Маше, Пете) так-то. Я думаю, что она (он) — человек такой-то».

Затем возьмите список вопросов и ответьте на них от имени Мудрости, принимая все, что придет вам в голову, без цензуры. Запишите ваши ответы. Начинайте их следующими словами: «Я, твоя внутренняя Мудрость, знаю, что... (замуж ты выйдешь через полгода, и для этого тебе нужно будет пойти туда-то и сделать то-то). После того как вы напишете ответы на вопросы, пересядьте на ваш стул,

положив рисунок Мудрости обратно. Возьмите ответы Мудрости на ваши вопросы. Что вы чувствуете? Что вы теперь понимаете про свою внутреннюю мудрость?

Теперь, каждый раз, когда вы оказываетесь в трудной ситуации, вы можете обратиться к своей внутренней Мудрости.

Пятый важный ресурс — это ваше решение двигаться вперед и не оглядываться назад. Я считаю его наиважнейшим. Наибыстрейшие и наилучшие перемены происходят в жизни тех людей, которым нечего терять. У психотерапевтов есть поговорка, что все проблемы можно решить двумя способами: психотерапией и терапией жизнью. Большинство людей решают проблемы вторым способом. Он по-своему хорош — не нужно прилагать дополнительных усилий, форсировать свою жизнь, специально ее изучать, достаточно вовремя получать по голове от судьбы и делать выводы. Однако это длинный путь. Мудрость от приобретенного опыта в этом случае приходит после пенсии. Тем не менее именно люди, которые получают в своей жизни много испытаний, способны перестраивать свою жизнь быстро, поскольку тяжесть этих испытаний приводит человека к мысли, что уж лучше менять свою жизнь, чем терпеть то, что уже невыносимо терпеть. И человек движется вперед потому, что его подгоняет невыносимость обстоятельств.

Если информация и теория не применяются на практике, в них нет силы.

**Теун Марез**

Второй путь, в котором вы сами управляете своей жизнью, не дожидаясь, когда она создаст для вас невыносимые условия, требует самому себе ставить такую задачу: мне нечего терять, я не хочу возвращаться к прошлому. Если вы решились меняться, самая рискованная стратегия — отказ от решительных действий и попытка сохранить привычный образ жизни. Это прямой путь к краху вашей идеи измениться. Если вы начинаете действовать, то у вас, по крайней мере, появляется шанс на успех. Кроме того, именно потому, что путь изменений сложен, он так важен для вас. Если бы реализовать его было просто, это сделали бы все. Тот, кто наберется решимости и

преодолеет все трудности осуществления своего пути изменений, может выиграть очень много. Решение об исполнении намеченных преобразований — лишь первый шаг к изменению жизни. Но это решение надо еще и исполнить. В толтекской традиции есть правило: «Воин всегда помнит, что смерть стоит за левым плечом». Это значит, что если мы помним, что жизнь не бесконечна, если мы сами несем ответственность за то, как она устроена, тогда мы можем выиграть «битву за силу». В жизни есть много этапов, в которых либо мы возьмем то, что нам дает тот или иной этап, либо мы утратим эту возможность, постольку-поскольку этот этап в жизни закончится, и какие-то вещи в силу этого станут для нас утраченными, и тогда останется только оплакивать эти потери. Своевременность, внимание и доверие к мудрости жизни — вот, пожалуй, главные критерии успеха.

— Боюсь, что я теряю свою жену, — жалуется мужчина психотерапевту.

— Она избегает вас? — спрашивает тот.

— Нет, совершенно нет, — отвечает мужик, — она мила и приветлива, всегда встречает меня возле двери, когда я прихожу домой. Мои рубашки всегда тщательно выглажены, она прекрасно готовит, дом всегда чист. Она разрешает мне смотреть все мои любимые программы по телевизору и никогда не отказывается от моих извращенных секс-потребностей.

— Так в чем же проблема?!!!

— Возможно, я слишком чувствителен, — говорит мужчина, — но вечером, когда я ложусь спать и жена уверена, что я заснул, она часто шепчет мне на ухо: «Боже, когда же ты наконец сдохнешь!»

Не дожидайтесь, когда обстоятельства накроют вас.

## КРАТКИЕ ВЫВОДЫ

Наши главные ресурсы кроются в нашей взаимосвязи со всем: с другими людьми, с законами природы, с прошлым и будущим без

потери настоящего момента. Если вы помните о том, что каждый из нас — часть этого мира, который существует для нас и для нашей счастливой жизни, вы всегда можете на это опираться.

Моя книга подходит к концу, и наступает время подвести итоги.

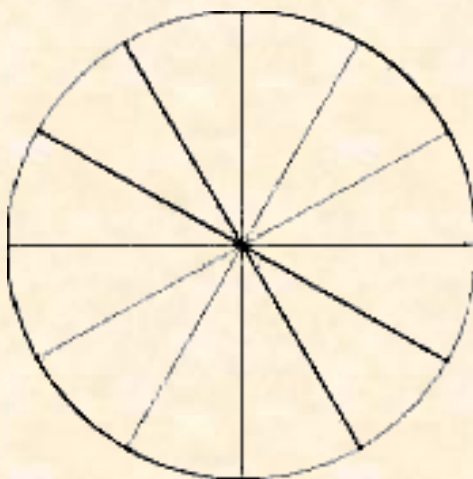
## Подведение итогов

Чтобы научиться пинать мяч, надо по нему просто пинать.

Пеле

Чтобы подвести итог тому пути, по которому мы с вами прошли, давайте вернемся к упражнению № 3 «Диагностика уверенности». Сделаем его снова.

**72.** Возьмите вашу сделанную ранее диаграмму и проведите анализ снова, поставив ваши точки настоящего там, где вы себя обнаруживаете сейчас в каждом критерии.



Я напомним описание критериев.

- **Восприятие.** Насколько честно и точно вы видите реальную ситуацию, в которой вы находитесь и способны распознать, что именно вправду делает ваш партнер/противник, с которым связана эта ситуация? Например, ваш партнер говорит: «Что-то ты сегодня неважно выглядишь». Вы можете увидеть в его словах, что это а) критика; б) ревность; в) зависть или что-то еще. Но вам также может показаться, что ваш партнер хочет вам помочь. Это зависит от того, насколько ваши отношения взаимоуважительны.

- **Конкретность.** Насколько полно и недвусмысленно вы умеете дать другому понять то, что вам нужно, с тем, чтобы это получить?



• **Рамки и границы.** Насколько вы умеете поддерживать то, что вам подходит, и отвергать то, что вам не подходит, говорить «да» и «нет», «мне нужно», «я хочу» и «мне не подходит», «я не буду»?

• **Прагматичность.** Насколько вы способны планировать свои жизненные задачи и последовательно их реализовывать?

• **Гибкость.** Насколько гибким вы можете быть в решении задач, отвергая неудачные решения и находя новые, более подходящие; выбирая новые способы поведения, когда старые не подошли?

• **Стабильность.** Насколько вы стабильны в своих решениях и действиях, чтобы не сворачивать на важном для вас пути? Насколько вы способны не бросаться в крайности? Например, если вы решили, что вам необходимо создать семью, но после первой же неудачной попытки вдруг решили: «А, черт с ним, буду карьеру делать», — трудно говорить о вашей стабильности.

• **Надежность.** Насколько вы надежны для других людей в действиях и договоренностях?

• **Опора на картину мира.** Какова ваша картина мира? Насколько вы можете опираться на ваши представления о мире, о людях, о закономерностях жизни? Есть ли у вас какая-то своя философия или парадигма жизни (например, религиозная или какая-либо другая)?

• **Умение конфронтировать.** Умеете ли вы вести конфронтацию, не унижая другого? Умете ли вы доносить информацию о своих чувствах? Пример неудачной конфронтации: «Ну, ты плохой и делаешь мне плохо!» Удачная конфронтация: «Я злюсь и раздражаюсь, когда ты делаешь то-то. Я хочу, чтобы ты этого не делал».

• **Ответственность.** Насколько вы сами чувствуете свою собственную ответственность за события вашей жизни и ваши конкретные действия? Например, если вы часто говорите: «Да, это потому, что я Овен», или «Это потому, что меня так воспитали» или «С таким начальником далеко не продвинешься», то вряд ли вы несете ответственность за свою жизнь сами.

• **Терпимость к реакциям других.** Насколько вы выносливы к эмоциям и требованиям других людей, к их реакциям на ваши действия и слова? Насколько легко вас уговорить, шантажировать, сбить с толку? Насколько легко вас заставить почувствовать себя

виноватым за чувства других людей? Чем легче — тем ближе к центру будет ваша точка на диаграмме, соответствующей этому критерию уверенности.

• Мотивация к изменениям. Насколько вы хотите поменять свою жизнь и себя? Насколько вы готовы к тому, что ваша жизнь, ваше общение с другими изменятся?

Посмотрите: что изменилось за это время? Какие чувства у вас возникают теперь, глядя на эту диаграмму? Как вы теперь понимаете и трактуете эти критерии? Запишите ваши наблюдения в дневник.

Наступает новый период в вашей жизни: теперь все эти знания необходимо воплотить на практике.

Имеющие терпение способны создавать шелк из листьев и мед из розовых лепестков.

Алишер Навои

Следующим упражнением мы закрепим ваше знание о самом себе.

**73.** Для этого упражнения нам снова понадобятся краски, кисточки и бумага.

Представьте (а это так и есть), что вы — суверенное государство со своими законами, территорией, границей и ценностями. Нарисуйте свой государственный герб. У него есть несколько обязательных атрибутов:

1. Форма, очерченная границей.
2. Ценность в настоящем этапе вашей жизни.
3. Ресурсы — то, откуда вы черпаете энергию.
4. Символ — то, чем вы предьявляете себя в мир.
5. Цель данного этапа вашей жизни.
6. Девиз — то, что определяет вашу жизненную стратегию на данном этапе.

Форма может быть абсолютно любой. В левом верхнем углу нарисуйте ресурсы символически (без слов), в правом верхнем — цель. Тоже без слов. В левом нижнем — вашу главную ценность на сегодняшний день. Здесь тоже не пользуйтесь словами. В правом нижнем — ваш символ. В центре герба напишите словами ваш девиз.

Когда закончите рисунок, опишите его в дневнике: что вы подразумеваете, как расшифровываются ваши рисунки. Продолжайте чтение после того, как завершите это описание.

Теперь я раскрою, что на самом деле значат символы вашего рисунка:

- Цель — к чему я собираюсь прийти.
- Ресурс — с помощью чего я достигну своей цели.
- Граница — что меня защищает.
- Символ — что мне будет помогать в достижении цели.
- Ценность — чем я никогда не пожертвую.
- Девиз — как и каким способом я это сделаю.

Посмотрите на рисунок еще раз и еще раз проинтерпретируйте то, что вы нарисовали, исходя из этих значений. Запишите ваши мысли в дневник.

На этом практическая часть книги заканчивается, и напоследок я дам еще несколько рекомендаций, которые могут вам помочь на пути дальнейших изменений.

**Правило 35. Верьте, что с какими бы поражениями и неудачами вы ни сталкивались — все они ведут вас к успеху.**

Я попадал мимо более **9000** раз за свою карьеру. Я проиграл почти **300** матчей. **26** раз мне было доверено сделать решающий бросок, и я промазал. Я очень часто терпел неудачи в своей жизни. Именно поэтому я преуспел.

**Майкл Джордан**

### **Правило 36. Не бойтесь лишний раз обратиться к людям.**

Очень многие люди считают, что стоит им один раз что-то сказать, как все немедленно запомнят и поймут их идеи. Это так далеко от истины. Ваши близкие и так перегружены информацией о своей собственной жизни, поэтому они подсознательно отгораживаются от вас и вашей жизни. Если вы хотите преодолеть сопротивление своих близких, вы должны повторять одно и то же бесчисленное количество раз.

Пациент расплачивается с психотерапевтом, и, прощаясь, психотерапевт подытоживает проведенную работу: «Я рад, что вы наконец поняли, что вы не рисовое зернышко...» — «Да, понял», — говорит пациент и уходит довольный. Но через некоторое время он вбегает опрометью обратно в кабинет и с криком: «Там петухи! Там петухи!» — забивается под кушетку. Психотерапевт: «Да что это с вами, ведь вы же знаете, что вы не рисовое зернышко?!» Пациент: «Да, но петухи-то об этом не знают!!!!...»



**Правило 37. Будьте доходчивы, чтобы доносить до людей, с которыми вы вступаете в контакт, важные для вас идеи.**

Вы действительно полагаете, что, получив от вас внезапное послание о том, что теперь ваша жизнь устроена иначе, все примутся вас поддерживать? Сама подача такой информации должна быть привлекательна для ваших близких и интересна им. Мы каждый день что-то сообщаем близким, этой информации много. Подготовьте ваших близких. Сделайте ваши сообщения привлекательными и запоминающимися. Помните, важна не только сама идея, важно, как она преподнесена.

**Правило 38. Никогда не лгите. Никогда. Ни разу. Даже в малом.**

Иногда так хочется завуалировать правду, чтобы легче было ее переварить или сказать. Щекотливые вопросы редко обсуждаются честно. Но близкие люди почти всегда чувствуют, когда им лгут, и реагируют соответственно. Недомолвки — это такая же ложь, как сообщение вымышленной информации. Если избегать упоминания о чем-то неприятном, этот предмет начинает вызывать повышенное внимание. Честность — лучшая стратегия. Обсуждайте щекотливые вопросы смело и открыто, не боясь в том числе честно признать: «Я не знаю».

### **Правило 39. Договориться о том, чтобы начать договариваться.**

Люди начинают вникать в суть ваших обращений тогда, когда они требуют ответа. Одностороннее информирование неэффективно. Никому не нравится присутствовать при чьей-то речи «для мебели», поэтому привлекайте близких к диалогу, поощряйте их к высказыванию предложений и идей. Дискуссии, слушание обратной связи от других — вот способы привлечь, вовлечь других людей в обсуждение и осуществление ваших изменений. Поинтересуйтесь, насколько доходчивыми кажутся им ваши идеи. Их реакция поможет вам узнать, правильно ли вас понимают.

## Правило 40. Ищите во всем позитив.

Возьмите себе за правило всякий раз, когда происходит что-то негативное, стараться найти три позитивных последствия или выигрыша, которые можно извлечь из данной неприятности.

Приведу притчу про Мудрую Свинью.

Однажды Мудрая Свинья возвращалась домой после паломничества в один из храмов Индии и повстречала в дороге юношу, идущего в том же направлении. Они познакомились и завели беседу о путешествии, ведь всем известно, что даже короткий разговор сокращает путь.

Юноша стал рассказывать Свинье о чудодейственной силе стен храма, поклониться которому он ходил. Достаточно было кому-нибудь потереть ладонями камни стен, как все его желания тотчас же исполнялись.

— А исполнились ли твои желания? — спросила Свинья. — И чего ты желал?

— Я желал здоровья, богатства и храбрости, так как именно этого мне всегда не хватало, — ответил юноша.

— Ну, и как же ты их получил? — поинтересовалась Свинья.

— Дорога к храму была долгой и тяжелой, но ее тяготы закалили и укрепили мое тело. Я стал здоровее, — ответил юноша и продолжил свой рассказ.

— Однажды, уже в Индии, мне посчастливилось найти большой кувшин с золотом, и я стал богатым. Когда же до храма оставалось всего три дня пути, на меня напали разбойники, но я превозмог свой страх и обратил их в бегство. Так я получил все, что пожелал.

— Как неразумно поступают люди, — сказала Мудрая Свинья, — им надо было сделать священной дорогу, а не храм.

— Что может быть священного в дороге? — удивился юноша.

— А что исполнило твои желания, храм или все-таки дорога? — спросила Свинья.

## **Правило 41. Относитесь с уважением к любому проявлению вашей личности или характера.**

Недостатки — это только то, что нам действительно мешает, а не то, что принято считать недостатками. Если что-то в вашей жизни вам не мешает, но другие этим недовольны — это не ваша проблема, а их. Это им необходимо научиться вас принимать таким, какой вы есть. Для этого нужно только одно: не отказываться от себя, оставаться собой и просто приучать к этому других. Позвольте другим увидеть, что вы не откажетесь от себя, от того, что для вас действительно важно и что вы цените в себе самом. Если вы легко можете добиться успеха при том наборе способностей, который у вас реально есть, вам не стоит сожалеть о своем якобы недостатке.

Другая ситуация: какой-то недостаток на самом деле мешает нам достичь успехов. В таком случае мы должны сказать себе: «Да, это недостаток. Что можно сделать, чтобы он мешал мне как можно меньше?» — после чего постараться найти возможности снизить использование этой черты в жизни. Например, если вам трудно общаться с кем-то очно, сведите это общение к минимуму или замените перепиской. Достоинства же, напротив, необходимо развивать, как можно чаще создавая ситуации, в которых наши положительные качества смогут проявиться особенно ярко.



## **Правило 42. Окружите себя людьми, которые вас поддерживают и разделяют ваши идеи.**

Четко определите для себя: кто является для вас ценным и важным, а на чье мнение не стоит даже обращать внимание. Тогда вы сможете спокойно реагировать на критические замечания тех людей, чье мнение не является для вас важным. А если вы замечаете, что важный для вас человек ведет себя по отношению к вам неуважительно, несмотря на то, что вы обращаете на это его внимание, решите для себя: действительно ли это тот человек, который вам важен, нужен? Может быть, стоит пересмотреть его статус в вашей жизни?

Дело каждого — решить, на что делать установку — быть успешным или обречь себя на вечный проигрыш.

Готовясь к встрече, делу, решению, настраивайтесь на то, что вам нужно, а не на возможные неудачи. Самого знания, что неудача все равно возможна, достаточно, чтобы быть к ней готовым. Не нужно загружать свои мозги постоянными представлениями неудачи. Думайте о том, что вы хотите сделать, и стремитесь к этому. Задавайте себе вопрос: «Почему у меня это должно получиться?» Один из важнейших факторов успеха в жизни и карьере — определение реальных ресурсов, которые позволяют с большой вероятностью прогнозировать успех задуманного. В данном случае речь идет не о самообмане, а о подходе: нужно четко и объективно оценить внутренние и внешние ресурсы для достижения поставленной цели. Существует и противоположный подход — обоснование причин неудачи. Те, кто придерживается этого подхода, обычно становятся неудачниками. Поэтому вначале следует проанализировать имеющиеся возможности и только потом просчитывать риски, причем вопрос при этом нужно ставить следующим образом: «Что я могу сделать, чтобы нейтрализовать этот фактор риска?» Смиритесь с тем, что неизбежным следствием любых действий являются неудачи, как бы мы ни старались их избежать. И каждая неудача — это новая информация о том, какой следующий шаг стоит предпринять. Никогда не бывает так, как вы задумали, именно потому, что мы не знаем будущего. И только действием мы постигаем мир.

Зачем сидеть часами перед приготовленной едой и решать, будет ли она хороша на вкус и стоит ли она усилия, которого потребует ее съедание?

**Фриц Перлз**

**Правило 44. Постоянный успех не мыслим без постоянных экспериментов.**

Отнеситесь к вашей жизни как к эксперименту.

Большинство людей принимают за свои собственные только те процессы, к которым они прилагают сознательные усилия.

**Фриц Перлз**

Ведь наша жизнь — это то, что мы сами из нее делаем. Если вы задумали сделать что-то сами со своей жизнью — вы это непременно сделаете. И никто не сможет вам в этом помешать.

## Правило 45. Не ожидайте немедленного успеха.

Если вы посадили семечко в цветочный горшок и полили его один раз, вы ведь не ждете, что у вас на глазах из него вырастет прекрасный цветок?

— Доктор, у меня голова сильно чешется, ничего не помогает!  
Врач, осмотрев:

— Голубчик, а вы помыть ее пробовали?

— Пробовал, не помогает — через месяц опять чешется...

Успех требует постоянного прикладывания усилий. Как говорила Алиса, героиня сказки Льюиса Кэрролла: «Здесь, чтобы стоять на месте, нужно бежать». А чтобы двигаться вперед, нужно прикладывать еще больше усилий. Не складывайте руки. Если вы отчаялись — продолжайте двигаться вперед в отчаянии. Оно стоит того, поверьте! Лучше устать, чем пожалеть об упущенной возможности. Усталость дает право на отдых, тогда как угрызения совести об упущенных возможностях никогда не дают отдыха.

Закончить мою книгу я хочу пожеланием вам успехов и словами одного из самых известных гештальттерапевтов, ученика Фрица Перлза:

Я хотел бы, чтобы вы прожевали это, извлекли из этого питательные соки, впитали их так, чтобы они могли претвориться в действие, а потом выбросили слова и предложения, как пустую шелуху, каковой они и являются.

Джон Энрайт

Если будет трудно — приходите.

*Ваша Нина Рубштейн.*