

АУДИОЗАПИСИ ВЫСТУПЛЕНИЙ МАРШАЛЛА РОЗЕНБЕРГА

Ненасильственное общение	2
Как говорить с миром в сердце	130
Как воспринимать потребности как подарок	197
Топливо Жирафа для жизни	231
Близкие отношения	264
Мы способны создать тот мир, который хотим	304

НЕНАСИЛЬСТВЕННОЕ ОБЩЕНИЕ

1.1. Введение

Sounds True представляет аудиокурс «Ненасильственное общение: на языке жизни», с Маршаллом Розенбергом, создателем и преподавателем образовательной платформы Центра ненасильственного общения.

1.2. Истоки ненасильственного общения

Добрый день! Меня зовут Маршалл Розенберг. Благодарю за ваш интерес. Я хотел бы поделиться с вами некоторыми своими знаниями о том, как взаимодействовать с людьми. Я считаю эти знания очень ценными; и меня радует, что столько людей из разных стран сообщают, что для них они тоже оказались очень ценными. Прежде чем я расскажу вам о цели практики ненасильственного общения, о котором я буду говорить, я бы хотел рассказать, как возникла сама эта концепция.

Я вырос в Детройте, штат Мичиган. Мои родители переехали туда как раз в период расовых мятежей в 1943 году. Мы переехали в район, где проходили основные бунты. И через четыре дня после начала мятежей в нашем районе убили примерно тридцать человек. В это время моя семья не могла выходить на улицу. Нам приходилось из соображений безопасности запирались дома. И это стало для меня очень серьёзным опытом, который оказал влияние на становление моих идей.

Эти события заставили меня задаться важным вопросом — что в таких случаях находит на людей? Из-за чего они упиваются насилием? Из-за чего проявляют жестокость друг к другу из-за цвета кожи, имени, религии? Конечно, произошедшее сильно испугало меня — я был ребёнком. И с тех пор я не стал бояться меньше. В последующие годы я стремился понять:

почему людей влечёт в эту сторону? Тем не менее, хотя я сталкивался с насилием в обществе, я счастлив, очень счастлив, что мне довелось узнать, что не в насилии состоит природа человека. Многие люди из моего окружения умели проявлять сострадание, заботиться о других. Поэтому я понимал, что насилие не свойственно человеку от природы. Мне повезло расти в окружении довольно сострадательных родственников. Я рад, что у моих друзей были сострадательные близкие. Я знал, что существует поведение, которое ближе нашей природе. Но этот вопрос не оставлял меня в покое: что заставляет людей отходить от их сострадательной природы? И что можно сделать, чтобы всегда сохранять связь со своей сострадательной природой, независимо от происходящего?

Когда пришло время выбирать, чем я хочу заниматься в жизни, я решил, что хочу делиться с другими ответами на эти два вопроса, а именно: «Что заставляет людей прибегать к насилию?» и «Что можно сделать, чтобы не отступить от своей сострадательной природы?». Ни у кого из моих близких не было высшего образования, а я мог поступить в колледж. Но я спросил себя: «Какая профессия поможет мне развиваться в этом направлении?». Я выбрал психологию, решив, что люди, прибегающие к насилию, должно быть, имеют нездоровую психику, и, возможно, я смогу принести наибольшую пользу обществу, если буду лечить болезни, из-за которых люди становятся жестокими. Итак, я поступил в университет и получил степень доктора в области клинической психологии. Но во время учёбы я познакомился с одним преподавателем, который помог мне заметить опасность некоторых понятий из сферы клинической психологии, которой я обучался. Он помог мне осознать, что «психическое заболевание» — возможно, просто плохая метафора; и что этот феномен лучше понимать не как заболевание, а как способ воспитания людей в определённой культуре. А потому, возможно, нужна не психотерапия; люди, которые жестоки по отношению к себе и другим, нуждаются в другом воспитании — таком, которое сможет преобразовать мышление, заставляющее их страдать и ранить других, в мышление, позволяющее им общаться сострадательно. Он

рассказал мне об этом незадолго до моего выпуска; до этого на протяжении девяти лет учёбы мне рассказывали о подходе, в основе которого лежит представление о патологии, о том, как лечить патологии. И когда я узнал, что, по мнению этого преподавателя, «психическое заболевание» — это миф (так же говорит и психиатр Томас Сас говорит в одноимённой книге), когда я понял ограниченность этого подхода, я спросил у преподавателя: «Какую альтернативу вы предлагаете?». Он ответил: «Это ваша задача — найти более плодотворный подход, чем тот, где такие явления считают психическими заболеваниями».

Окончив колледж, я решил смотреть на происходящее из иной перспективы — я перестал считать, что насилие в мире вызвано некими «психическими заболеваниями»; я стал воспринимать эту проблему шире, принимая, что мой преподаватель мог быть прав. Дело в том, что общественные институты и правительства воспитывают людей так, что это приводит к насилию. И поэтому я решил задаться вопросом: что нужно сделать, чтобы сохранить связь со своей сострадательной природой, в каких бы структурах мы ни действовали? И какое требуется обучение, если мы видим общественные структуры, которые учат людей жестокости, содействуют насилию? Как можно их трансформировать?

Тогда я стал изучать сравнительное религиоведение, чтобы познакомиться с основными мировыми религиями. Мне хотелось выяснить, смогу ли я обнаружить какое-то соответствие между их высказываниями. Я также анализировал людей, чей образ жизни вызывал у меня уважение, и пытался понять, что отличает их от других. Также мне очень помогли исследования психолога Карла Роджерса: он пытался выяснить, что требуется для исцеляющих отношений — какие вещи содействуют отношениям, которые помогают людям развиваться, расти, исцеляться от ран. Черпая сведения из этих разных источников, я сформировал практику, которую сейчас называю «ненасильственным общением».

1.3. Жизнь в гармонии со своими ценностями

Прежде чем я перейду к описанию этой практики, необходимо прояснить, в чём состоит её смысл, чему она служит. Ведь, когда мы поймём её смысл, её механика сможет принести нам большую пользу — помогая жить в гармонии с тем, как мы хотим. Но если вы плохо понимаете её смысл, она может выродиться в бесплодную технику. Поэтому требуется интеграция этих двух измерений — нужно отчётливо понимать, как мы хотим жить; тогда мы сможем и понять и механику ненасильственного общения, и применять её более искренне.

Итак, в чём же состоит смысл ненасильственного общения? Оно должно способствовать такому контакту с другими людьми, где естественным состоянием является сострадательный взаимообмен. Для меня сострадательный взаимообмен означает, что мы делаем что-либо для себя или других с единственным намерением — сделать свою и чужую жизнь лучше. Мы действуем не ради поощрения, не для того, чтобы избежать наказания; мы действуем потому, что хотим принести пользу, обогатить жизнь — что нам, людям, нравится делать больше всего.

В таком случае в ненасильственное общение входят разные моменты, которые помогают людям взаимодействовать таким образом. Во-первых, ненасильственное общение — это язык, такой язык, который помогает нам устанавливать контакт с собой и другими. Это язык жизни, где мы говорим о человеческих чувствах и потребностях. Это язык, который позволяет нам сообщать о том, что делает нашу жизнь прекраснее. Однако ненасильственное общение — не только язык. Оно также предполагает стратегии воздействия на людей.

Я расскажу вам не только о самой практике, но и о том, как я объяснял её людям из разных стран, об их реакциях. Со мной путешествовал один студент (в рамках интернатуры от университета); он побывал со мной в нескольких странах, он видел людей, с которыми я работаю. Многие из них живут

в странах, разрушенных войной, которые обращались за обучением и поддержкой в миротворческие организации. Кажется, в седьмой стране из тех, которые мы посетили, этот студент взглянул на меня и сказал: «Вы очень богаты». И я чувствую, что заниматься той работой, которой я занимаюсь с этими людьми, видеть, что она приносит им пользу, — огромное благословение. Я чувствую себя очень богатым. Я вижу другой мир, чем тот, что показывают в новостях. Я вижу общество, состоящее из людей, преданных сострадательному служению, желающих создавать институты, которые поддерживали бы такой сострадательный взаимообмен. Итак, я буду рад рассказать вам не только о практике, но и о своём опыте общения с людьми по всему свету, которые помогают нам её распространять.

Теперь я хотел бы в общих чертах рассказать, как выглядит сама эта практика — практика, которую мы называем «ненасильственным общением». Как я уже сказал, её основная задача — способствовать такому взаимодействию, где сострадательное служение будет естественным. Итак, какое общение помогает нам так взаимодействовать? В общем виде можно описать эту практику так. Она вертится вокруг двух вопросов: «Что у нас на душе?» и «Что делает жизнь прекрасной?». Вопрос «Что у нас на душе?» по-английски звучит «How are you?», по-французски — «Comment allez-vous?», по-испански — «Como estás?». Во всех культурах, где я работал, в разных уголках планеты, когда люди собираются, они в какой-то форме задают этот вопрос: «Что в тебе происходит?». Это критически важный вопрос, потому что я убеждён: когда мы понимаем, что происходит на душе у каждого из нас, мы избавляемся от образа «врага», сквозь призму которого нас учили мыслить, если другой делает что-то неприятное. Если мы всегда способны видеть друг в друге людей («Что у нас на душе?»), то, как показывает мой опыт, любой конфликт можно разрешить мирными средствами таким образом, чтобы удовлетворить потребности каждого.

Что же это значит — уметь сообщать о том, что в нас происходит? Такое умение предполагает, что мы можем говорить другим, какие их действия обогащают нашу жизнь, и обращать их внимание на моменты, когда этого не происходит. И как мы впоследствии увидим, очень важно говорить конкретно и не смешивать слова о действиях другого с какими-либо оценками, которые предполагают «неправоту». Здесь нужно наблюдать без оценивания. Кроме того, если мы хотим выразить то, что в нас происходит, важно говорить от сердца, говорить о том, что происходит у нас на душе в связи с внешними событиями. И лучший способ это сделать, который я знаю, — развивать грамотность и сознательность в сфере чувств и потребностей. Наши потребности — это жизнь в действии. Если мы отчуждаемся от своих потребностей, мы на самом деле не живём. Если мы только и делаем, что анализируем и оцениваем что-то в своём уме и не можем установить связь с тем, что происходит внутри нас, нам будет очень трудно полноценно наслаждаться жизнью.

Итак, в контексте ненасильственного общения мы делаем упор на наших потребностях в конкретный момент, на том, удовлетворяются они или нет. Наши чувства связаны с нашими потребностями. Когда наши потребности удовлетворены, мы испытываем приятные чувства. Когда наши потребности не удовлетворены, мы испытываем болезненные чувства. Сведём эти три момента воедино: мы говорим другому о том, что он делает; говорим, обогащают ли его (её) действия нашу жизнь; а потом сообщаем, что происходит в нас в связи с этим на уровне чувств и потребностей. Это один из основных компонентов данной практики.

Когда мы сказали другому о его действиях, если они не способствуют нашему благополучию, нужно добавить, как он может улучшить нашу жизнь, — высказав своё пожелание не в форме требования или угрозы, а в форме благоприятной возможности и подарка. Итак, ненасильственное общение показывает, с одной стороны, как выражать то, что в нас происходит, что сделает нашу жизнь прекраснее, а с другой — как с пониманием

воспринимать такие сведения от других, как воспринимать их, даже если другой не может их ясно выразить. Как бы ни общался с нами другой, ненасильственное общение показывает, как всегда оставаться в контакте с его человечностью.

1.4. Практическое применение ненасильственного общения

Надеюсь, мне удастся показать вам, что применять практику ненасильственного общения можно самыми разными способами. Её можно применять к самим себе, и я вкратце покажу вам, как её использовать, извлекая опыт из своих ограничений и при этом не теряя самоуважения. Она может помочь нам установить связь с самими близкими людьми — детьми, партнёром, коллегами. Но я также покажу вам, как применять этот подход для разрешения противоречий с людьми, которые поступают не так, как мы хотим, и, используя его для изменения институтов, внутри которых мы находимся, превращать их в институты, которые способствуют состраданию и служению.

Давайте я расскажу, как некоторые люди применяют эту практику и что они говорят о ней. Вот что сказала одна участница моего семинара в Сан-Диего, процитирую: «Когда я научилась принимать и отдавать с помощью практики ненасильственного общения, я смогла отойти от представления, будто на меня нападают, вытирают об меня ноги, и начать по-настоящему слышать, о чём другие тревожатся, и понимать, какие чувства стоят за их словами. Я поняла, что двадцать восемь лет была в браке с человеком, который причинял мне сильную боль. За неделю до того, как я оказалась на семинаре по ненасильственному общению, он предложил развестись. Короче говоря, сегодня мы здесь, вместе, и я очень ценю тот вклад, который ненасильственное общение внесло в счастливое решение наших противоречий. Я научилась прислушиваться к своим чувствам, выражать свои потребности, принимать ответы, которые не всегда хочется слышать. Я поняла, что мой муж не обязан делать меня счастливой, как и я не должна

делать счастливым его. Мы не определяем того, что чувствует другой. Мы выяснили это через определённое взаимодействие друг с другом. Между нами возникает любовь, так что мы можем удовлетворять наши потребности, и счастье возникает естественным образом. Мы не можем отвечать за чужие чувства, но отвечаем за свои реакции на чужие поступки. И если в общении мы осознаем это, то в итоге сможем удовлетворить свои потребности. И тогда мы будем счастливы».

Вот что рассказала одна женщина-врач из Парижа о том, как применяет этот подход: «Я всё чаще использую ненасильственное общение в своей врачебной практике. Некоторые пациенты спрашивают меня, не психолог ли я, отмечая, что обычно другим врачам не интересно, как они живут и как справляются со своими заболеваниями. Ненасильственное общение помогает мне понимать потребности пациента, понимать, что им важно услышать в какой-то момент. Этот подход особенно полезен в общении с людьми, страдающими гемофилией и СПИДом, потому что из-за сильных гнева и боли, которые они испытывают, отношения между медицинскими учреждениями и такими пациентами часто серьёзно страдают».

Другие люди применяют практику ненасильственного общения в сфере политики. Одна женщина, член французского правительства, посещая свою сестру, отметила, что она и её муж стали общаться и реагировать друг на друга совершенно иначе. Вдохновившись их рассказом о ненасильственном общении, она упомянула, что на следующей неделе должна участвовать в переговорах между Францией и Алжиром по некоторым чувствительным вопросам, связанным с процедурой принятия законопроектов. Хотя времени было мало, мы написали франкоговорящему преподавателю в Париже, чтобы та обучила этого члена правительства. Позднее эта женщина во многом связывала успех своих переговоров в Алжире с тем, что применила там недавно освоенные техники общения.

Сегодня по всему миру практика ненасильственного общения является ценным ресурсом для сообществ, сталкивающихся с насильственными

конфликтами, серьёзными этническими, политическими или религиозными тренингами. Тот факт, что этот подход проникает в разные страны и используется в решении споров конфликтующими сторонами в Израиле, в Палестинской национальной администрации, в Нигерии, Руанде, Сьерра-Леоне и других странах, меня особенно радует. Однажды мы с коллегами работали с сербами и хорватами во время войны между этими странами. Чтобы провести эту работу, я вывез их в нейтральное государство. Первые несколько дней прошли очень тяжело: я помогал им избавиться от образов врага и увидеть друг в друге людей. В процессе обучения я всё чаще я слышал, как они смеются, — как это было прекрасно! Они выражали глубокую благодарность и радость в связи с тем, что метод ненасильственного общения помог им избавиться от образов «врага», связанных с другим народом, и увидеть друг в друге людей. И мне приятно видеть, как теперь эти люди применяют полученные навыки у себя в странах, помогая другим преодолевать образ мысли, который заставляет нас видеть в других врагов. Путешествовать по миру, обучать людей этой практике общения и видеть, как они расширяют свои возможности, — огромное благословение. И сейчас я рад, что могу рассказать об этой практике вам.

Прежде чем переходить к более детальному описанию механизмов этой практики — что, как я надеюсь, позволит вам сделать её частью своей жизни, — я хотел бы поговорить о манере общения, к которой, к сожалению, многих из нас приучили и которая, как мне кажется, препятствует состраданию, препятствует связи между людьми, необходимой для того, чтобы взаимодействовать с другими так, чтобы каждый мог удовлетворить свои потребности. Один из самых разрушительных способов общения, которому учили меня и, как я вижу, многих людей, — оценивание собеседника с помощью моралистических суждений, которые, по сути, вертятся вокруг чьей-то «правоты» и «неправоты». Когда я начинаю сомневаться в подобных суждениях, люди часто думают, что я предлагаю полностью отказаться от суждений. На самом деле я хочу показать, что, хотя мы, конечно, нуждаемся в оценках, существует совершенно иной способ

оценивания — не только тот, где мы не слушаем сердце и оцениваем других как правых и не правых, хороших / плохих, нормальных / ненормальных, умных / глупых, привлекательных / уродливых. Ненасильственное общение предполагает оценку на языке жизни, а не на языке вечного осуждения.

Итак, в практике ненасильственного общения мы даём оценки, но делаем это с точки зрения того, насколько то или иное поведение служит жизни. Мы оцениваем не из позиции, которая предполагает, что другой заслуживает поощрения или наказания.

1.5. Общение без оценивания

Суфийский поэт Руми писал: «Есть место за гранью представлений о правильном и неправильном: мы встретимся там». Именно в этом месте помогает оставаться практика ненасильственного общения. Такой мир очень отличается от мира правильных и неправильных поступков, где мы решаем, чего другие заслуживают — страдания или вознаграждения. В мире, о котором говорит Руми, мы видим, что сострадательная отдача — проявление нашей природы и самый плодотворный подход к жизни.

Ещё будучи ребёнком, я уже знал, как общаться с людьми, пользуясь безличными моралистическими суждениями. В этом случае нам не нужно раскрывать то, что происходит у нас на душе; достаточно просто осудить других. Когда я сталкивался с поведением, которое мне не нравилось и которого я не понимал, меня учили реагировать, утверждая, что неправы другие. Если учителя дали мне задание, которое я не хочу выполнять, они поступают подло или неразумно. Если водитель влез впереди меня в пробке, я мог среагировать на его поведение вслух или про себя: «Идиот!». Когда мы пользуемся таким языком, мы мыслим и общаемся с другими, полагая, что они могут вести себя неправильно или мы можем вести себя неправильно. Мы сосредоточиваемся на классификации, анализе и определении степеней «неправильности», а не на том, служит ли нечто жизни. Когда я общаюсь так,

как меня приучили, и моей возлюбленной нужно больше внимания, я считаю, что она «слишком требовательна» и «зависима», но если мне нужно, чтобы она уделяла мне больше внимания, то она «отстранённая» и «нечувствительная». Когда она внимательнее к деталям, чем я, она «избирательная» и «склонная к навязчивости»; с другой стороны, если я внимательнее к деталям, чем она, то она «неряшливая» и «неорганизованная».

Я убеждён, что любой подобный анализ другого человека — отчаянное выражение наших ценностей и потребностей. Оно является отчаянным потому, что, выражая свои ценности и потребности таким образом, мы усиливаем защитные реакции и сопротивление этим ценностям и потребностям у тех людей, от которых ждём понимания. Если же они соглашаются с нами, принимая наши ценности, потому что они... *(неразборчиво)*; я убеждён, что, соглашаясь, они часто делают так из чувства страха, вины или стыда. И я убеждён, что мы дорого расплачиваемся, когда люди отвечают нам не из искреннего желания отдавать, а из чувства страха, вины или стыда. Рано или поздно мы испытаем на себе последствия того факта, что люди, которые подстраиваются под наши потребности из страха перед наказанием или из чувства вины, делают это не по доброй воле. Кроме того, всякий раз, когда другие ассоциируют нас с чувством вины, страха или стыда, вероятность того, что в будущем они с пониманием отнесутся к нашим ценностям и потребностям, снижается.

О.Д. Харви, преподаватель психологии из Колорадского университета, занимается исследованием отношения между языком и насилием. Он взял случайно выбранные фрагменты текстов, написанных в разных странах мира, и составил таблицу слов, которые как-то классифицируют людей и оценивают их. Его исследование показывает, что существует выраженная корреляция между частотой использования таких слов и случаями насилия. Меня не удивляет, что уровень насилия существенно ниже в тех культурах, где люди мыслят из перспективы человеческих потребностей, чем

в культурах, где люди навешивают друг на друга ярлыки «плохих» или «хороших», «правых» или «неправых», «нормальных» или «ненормальных», — где верят, что «плохие» люди заслуживают наказания. Мне очень больно видеть, что во многих телевизионных передачах, которые смотрят дети, герои в ходе истории убивают или избивают своих противников.

Богослов Уолтер Винк очень хорошо помог мне понять истоки такой ситуации. В его книге «Власти и силы» (*The Powers That Be*) рассказывается, что в течение примерно 8000 лет нас учили мыслить из перспективы таких моралистических суждений, чтобы поддерживать систему правосудия, которая на них построена. Такие суждения предполагают, что, если человека оценивают одним образом, он заслуживает наказания и должен страдать, а если его оценивают другим образом, он заслуживает вознаграждения. Существует и другой путь, и я рад, что у нас вскоре будет возможность с ним познакомиться. Суть этого пути можно описать так: не стоит оценивать, кто «прав», кто «неправ»; стоит взаимодействовать так, чтобы радоваться возможности содействовать благополучию друг друга.

Я бы хотел показать вам и другие способы взаимодействия и влияния друг на друга, которым нас учат, — способы, которые меня расстраивают и, на мой взгляд, порождают много страданий. Один такой способ — сравнивать себя с другими. Дэн Гринберг в книге «Как стать несчастным» (*How to Make Yourself Miserable*) в шуточной манере демонстрирует, какой властью над нами обладает мышление, построенное на сравнениях. Он говорит, что, если читатель искренне хочет испортить себе жизнь, ему стоит научиться сравнивать себя с другими. Тем, кто незнаком с этой практикой, он предлагает несколько упражнений. В первом упражнении приводятся изображения мужчины и женщины, которые являются идеалом физической красоты с точки зрения стандартов современных медиа. Читателю предлагается измерить свои физические параметры, сравнить их с теми, которые прилагаются к изображениям этих образцовых привлекательных людей, и обратить внимание на возникающие различия. Это упражнение

приносит обещанные плоды: сравнивая себя с другими, мы начинаем отчаиваться. Погрузившись на дно депрессии, мы перелистываем страницу... и понимаем, что первое упражнение на сравнение физических параметров — всего лишь разминка. Ведь физическая красота — довольно поверхностная вещь. Дэн Гринберг теперь даёт нам возможность сравнить себя с другими людьми по более важным параметрам, например по достижениям. Он якобы обращается к «телефонному справочнику», чтобы привести читателю в пример несколько случайных людей, с которыми можно себя сравнить. Первый человек, имя которого автор находит в этом справочнике, — Вольфганг Моцарт. Затем Гринберг перечисляет, сколько языков знал Моцарт и какие основные произведения он успел написать, ещё не став подростком. Затем в этом упражнении читателю предлагается вспомнить, чего они достигли на данном этапе жизни, сравнить это с достижениями Моцарта к возрасту двенадцати лет и сосредоточиться на различиях. Даже те читатели, которые все ещё продолжают страдать после этого упражнения, смогут заметить, что такой образ мысли отлично блокирует сострадание — по отношению как к себе, так и к другим.

Другой подход к общению, который отчуждает нас от жизни и причиняет много страданий, — отрицание ответственности. Такое общение мешает нам ясно осознавать, что каждый сам отвечает за свои мысли, чувства и действия. Когда мы употребляем распространённое слово «пришлось», как в выражении: «Есть вещи, которые приходится делать, неважно, нравится нам это или нет», мы игнорируем личную ответственность за свои действия. Выражение «Из-за тебя я чувствую то-то...», например: «Из-за тебя я чувствую себя виноватым», — ещё один пример того, как с помощью языка можно отрицать личную ответственность.

1.6. Общение, отчуждающее от жизни

Мы отрицаем ответственность за свои действия, когда считаем их причиной неясные, безличные силы — например, «Я навёл порядок в своей комнате,

потому так надо» — или наше состояние, диагнозы, историю личностного или психического развития. Подобные объяснения звучат так: «Я пью, потому что я алкоголик». Также мы можем считать причиной своего поведения поведение других, например: «Я ударил своего ребёнка, потому что он выбежал на дорогу». Или же мы объясняем своё поведение приказами начальства. Тогда мы можем сказать: «Я солгал своему клиенту, потому что так сказал начальник». Или ссылаемся на влияние группы, например: «Я начал курить, потому что все мои друзья курили». Мы можем объяснять своё поведение также политикой разных институтов, правилами и установлениями. Тогда мы можем сказать: «Я должен временно отстранить вас от должности за это нарушение, потому что такова политика нашей организации». Мы можем объяснять своё поведение гендерными, социальными ролями, возрастом. Тогда мы говорим: «Ненавижу свою работу, но мне нужно работать, потому что я отец и муж». Ещё можно считать, что причина нашего поведения — неконтролируемые импульсы, и говорить так: «Я не мог устоять перед желанием съесть эту шоколадку».

Когда наши действия исходят не из чистой радости, которую приносит осознание своего вклада в жизнь, когда нас подводит язык и мы чувствуем, что вынуждены действовать под влиянием внешних сил, нам трудно наслаждаться жизнью. И когда мы действуем, опираясь на такую энергию, всем приходится за это расплачиваться. Как-то раз я консультировал учителей в школьном округе, и одна учительница сказала мне: «Ненавижу ставить оценки. Я не думаю, что это приносит пользу, к тому же из-за оценок ученики сильно беспокоятся. Но мне приходится ставить оценки: такова политика нашего округа». Мы как раз учились на уроках говорить на языке, который позволит нам лучше осознавать ответственность за свои действия. Я предложил этой учительнице говорить не: «Мне приходится ставить оценки, потому что такова политика нашего округа», а: «Я решаю ставить оценки, потому что хочу...», а затем попросил её закончить мысль, ответив на вопрос: «Какие желания заставляют вас ставить оценки?». Она без колебаний ответила: «Я решаю ставить оценки, потому что не хочу, чтобы меня

уволители», а затем быстро добавила: «Но мне не нравится так говорить, потому что из-за этого я чувствую большую ответственность за свои действия (*неразборчиво*)». Я поделился с ней настроениями французского писателя и журналиста Джорджа Бернаноса. Он говорит: «Уже довольно давно я размышляю над тем, что, если однажды из-за возрастающей эффективности техник разрушения наш вид исчезнет с лица земли, причиной нашего исчезновения станут не жестокость и тем более не возмущение, вызванное жестокостью, не ответные меры, не месть, которую она влечёт за собой, но послушность, безответственность современного человека, раблепное принятие им любых общих распоряжений. Ужасы, которые мы наблюдали, и ещё более страшные вещи, которые мы наблюдаем сейчас, — знак не того, что по всему миру растёт число бунтарей, непокорных, неукротимых, но, скорее, того, что в мире становится всё больше послушных людей, которые легко подчиняются».

Есть и некоторые другие формы общения, которые тоже вызывают у меня беспокойство, потому что я вижу, как они отчуждают нас от жизни. Ещё один вид такого общения — когда мы выражаем свои желания в виде требований. Требование — это явная или неявная угроза другому, поскольку, если он не сможет его выполнить, он испытает чувство вины или будет наказан. К сожалению, в нашей культуре распространена такая форма общения, особенно среди людей, наделённых властью. Мои дети дали мне бесценный опыт, связанный с требованиями. Почему-то я вбил себе в голову, что моя задача как отца состоит в том, чтобы чего-то требовать от детей. Тем не менее вскоре стало ясно, что я могу предъявлять детям любые требования, но это не заставит их делать то, чего я от них хочу. Для тех людей, которые полагают, что в роли родителей, учителей, менеджеров им нужно воздействовать на других и заставлять их вести себя как следует, — это урок смирения в отношении к власти. Итак, мои дети показали мне, что я не могу ни к чему их принудить. Я мог только заставить их пожалеть о том, что они не слушаются.

Общение, отчуждающее от жизни, также сопряжено с представлением о том, что одни действия достойны вознаграждения, а другие — наказания. Такое мышление выражается в слове «заслуживать». Например: «Он заслуживает наказания за свои поступки». Здесь предполагается, что люди, которые ведут себя конкретным образом, — «плохие» и требуется наказание, которое заставит их раскаяться и изменить своё поведение. Я убеждён, что все выиграют, если люди будут менять своё поведение не для того, чтобы избежать наказания, но потому, что видят, что изменение поможет им обогащать жизнь.

В общих чертах я обрисовал некоторые способы общения, которые я бы предложил изменить: моралистические суждения о других; высказывания, где мы отрицаем ответственность за наши действия; высказывания, где мы обвиняем других в наших чувствах. Также я хотел бы сказать, что меня беспокоит, когда к поощрениям и наказаниям обращаются, чтобы мотивировать людей. Я уверен, что мы не станем обращаться к поощрениям и наказаниям как средству влияния, если зададим себе два вопроса. Первый вопрос: «Каких изменений в поведении мы ожидаем от других?». Если мы задаём только этот вопрос, наказание выглядит эффективной стратегией. Все мы, наверное, можем вспомнить моменты, когда мы делали что-то из-за угрозы наказания или когда смогли добиться от других людей действий, угрожая им наказанием. Но если вопрос «Каких изменений в поведении мы ждём от других?» мы дополним другим — «Если мы хотим, чтобы другие поступили так, как мы от них требуем, какими должны быть их мотивы?», нам станет ясно, что, наказывая других, мы всегда проигрываем. Наказание подкрепляет представление о том, что при помощи насилия можно добиться от другого того, чего мы хотим. Когда другие действуют, потому что боятся наказания, мы становимся для них причиной наказания, и чем больше они связывают нас с таким контекстом, тем труднее им действовать из позиции сострадательного служения.

Людам нелегко принять мысль о том, что можно отказаться от наказаний, потому что им кажется, что, если не будет наказаний, в обществе воцарится беспорядок, люди будут творить, что захотят, наступит хаос, анархия. Они не осознают, что есть другие способы поддержания общественного порядка помимо наказания. Но даже если им удаётся осознать, что наказания приводят к эскалации насилия, им трудно понять, что не так с поощрениями. Им представляется, что вознаграждать людей, когда они поступают так, как нам хочется, — вполне естественно. Но, опять же, в контексте ненасильственного общения мы хотим, чтобы люди в своём поведении опирались на внутреннюю, базовую ценность — то, как их действия обогащают жизнь. Мы хотим, чтобы именно это побуждало людей совершать те или иные поступки, а не какое-то внешнее чужое вознаграждение.

Из всех внешних поощрений, которые мне не по душе, больше всего меня беспокоят просьбы и комплименты, которые используют, чтобы вынудить других и дальше поступать так, как нам нравится. Я буду говорить об этом в дальнейшем. В данный момент я разве что хочу сказать, что просьбы и комплименты — один из способов побудить других к тем или иным действиям. Я убеждён, что вы перестанете использовать поощрения, если прочтёте книгу Альфи Кона «Наказанные поощрениями» (*Punished by Rewards*), где он показывает, какие проблемы возникают, когда мы пытаемся навести порядок, принудить других к каким-то действиям при помощи поощрений.

1.7. Наблюдение без оценивания

Теперь я хотел бы вернуться к механизмам ненасильственного общения. Но перед этим мне хотелось бы напомнить, что, если мы применяем эти механизмы без понимания того, зачем это делать, наше поведение нельзя назвать «ненасильственным общением». Одна женщина пришла ко мне на второй день после семинара и сказала: «Ваш подход не работает».

Я спросил её: «Расскажите, что произошло?». «Вчера вечером я вернулась домой и решила откровенно поговорить со старшим сыном, используя ваш метод. Я заметила, что он не сделал работу, о которой я его просила. Я говорила с ним искренне, я сказала ему, что у меня на душе, о том, чего я от него ожидаю». Я сказал, что понял её. Тогда она пояснила, что именно она сказала, — она отлично применила механику этого подхода. Она ясно выразила, что у неё на душе, никак не критикуя сына. Она ясно озвучила, чего она хочет. Я сказал: «Да, именно так выглядит техника, которую мы изучаем. В чём же тогда проблема?». «Он не сделал того, чего я хочу». Я ответил: «Ага... Понимаю: я не смог донести до вас, что нужно иметь другие намерения». «Что вы имеете в виду?» Я сказал ей: «Не следует использовать ненасильственное общение, чтобы заставить других делать то, что вы хотите». Она ответила: «Что же, значит, я должна терпеть и позволять ему делать всё, что он хочет?». «Нет, не нужно также и отрицать собственные потребности и пускать все на самотёк». Мне пришлось напомнить этой женщине, что наше намерение состоит в том, чтобы сформировать контакт определённого качества, необходимый для того, чтобы с состраданием удовлетворить потребности каждого.

Давайте сейчас, когда мы начнём рассматривать основные механизмы практики ненасильственного общения, будем иметь это в виду. Как я уже говорил, нам нужно уметь выражать то, что в нас реально происходит, и иногда необходимо открыто говорить людям, какие их действия удовлетворяют — или не удовлетворяют — наши потребности. Иными словами, нам нужно сделать ясные наблюдения относительно их действий и не примешивать к наблюдениям никакие оценки. Наблюдения — важный элемент ненасильственного общения. Тем не менее, когда мы смешиваем наблюдения с оцениванием, снижается вероятность того, что другие услышат смысл наших слов. Напротив, скорее всего, они услышат в наших словах критику и поэтому не согласятся с нами. Надеюсь, вы не сделаете из моих слов вывод, что я предлагаю вообще перестать оценивать других. Нет, других необходимо оценивать, нам нужно непрерывно оценивать своё и чужое

поведение с точки зрения его пользы для жизни. Сейчас я говорю о том, что не стоит смешивать наблюдения с оцениванием.

Ненасильственное общение — это язык процессов, где не приветствуются статичные обобщения. Напротив, наблюдения, которые я рекомендую нам делать, связана с конкретным моментом и контекстом. Индийский философ Джидду Кришнамурти отмечал, что наблюдение без оценивания — высшая форма разумности, доступная человеку. Когда я прочёл это высказывание в первый раз, я не совсем понял, почему для него это так важно. Я осознавал, что мне трудно даётся такое наблюдение. Также я вспомнил об исследованиях, которые читал в университете, об опасных формах мышления, таких как расизм, сексизм, антисемитизм: о том, что люди, которым свойственно такое мышление, не в состоянии отделять наблюдения от оценок. Они смешивают свои интерпретации с фактами.

Когда я работал с сотрудниками младших классов, произошёл один случай, который хорошо показывает, как неумение делать точные наблюдения мешает нам мирно улаживать разногласия. Этим сотрудникам было очень трудно общаться с директором школы, они не хотели с ним работать. Напряжение в школе было таким сильным, что родители жаловались на школьную атмосферу. Тогда директор обратился ко мне за помощью. По плану я должен был сначала встретиться с сотрудниками и выяснить, что их беспокоит, а затем организовать их встречу с руководителем. Когда я общался с учителями, в начале встречи я задал им вопрос. Я сказал: «Мне сообщили, что вы плохо ладите с директором этой школы. Мне будет легче помочь улучшить данную ситуацию, если вы конкретно скажете мне, что вам трудно принять — что именно директор делает или не делает». И так, я ждал от них отчётливых наблюдений относительно того, что директор делает или не делает. Но вместо ответа на мой вопрос один из учителей стал анализировать его личность. Когда я спросил, что делает директор, он ответил: «У него длинный язык». Обратите внимание, я не спрашивал учителей, какой у директора язык; я спросил, что он делает. Я отметил

расхождение между моим вопросом и его ответом и попросил этого учителя конкретнее объяснить, что делает директор: почему он считает, что у него «длинный язык». Он не смог этого сделать. У него получалось только критиковать, анализировать, оценивать директора. Сидевший рядом учитель, заметив, что коллеге трудно ответить на вопрос, сказал: «Я знаю, что он имеет в виду». Я ответил: «Хорошо, так помогите ему. Что же сделал директор?». И второй учитель сказал: «Он слишком много говорит». Я сказал: «Поймите, пожалуйста, с моей точки зрения „слишком много говорит“ — тоже оценка, а не поведение, которое все могут видеть. Вы примешиваете к его действиям свои интерпретации. Я уверен, нам будет гораздо легче общаться с директором, если мы начнём разговор с конкретики. Из-за каких его действий вам трудно с ним общаться?». Заговорил другой учитель: «Он постоянно хочет быть в центре внимания». «Нет, сейчас вы говорите о том, чего, на ваш взгляд, он хочет. Даже если эта оценка точна, она не описывает его действий». Следующий учитель сказал: «Он считает, что только его слова имеют значение». Я ответил: «Опять — вы снова оцениваете». Тогда один из учителей воскликнул: «Непростую задачку вы нам задали!». И тогда я процитировал им слова Кришнамурти, которые только что приводил вам: о том, как трудно — учитывая, как нас учат мыслить, — отделить наблюдение от оценки.

С моей помощью они наконец высказали несколько наблюдений. В частности, они отметили, что во время еженедельных совещаний, независимо от того, какие вопросы обсуждались, директор обращался к своему военному опыту, опыту своего детства, рассказывал разные другие истории. В результате такие совещания длились как минимум на двадцать минут дольше, чем планировалось. Я спросил: «Кто-нибудь обращал внимание директора на такое поведение?». И они сразу поняли, что, когда они пытались обсуждать это с ним раньше, в их речь прокрадывались такие выражения, как «Вы слишком много говорите» и т.д. В таком случае он начинал защищаться. Тогда я предложил им встретиться с директором и на встрече конкретно сказать ему, какие его действия им не по душе.

Когда мы встретились с директором, я довольно быстро понял, на что жаловались учителя: о чём бы ни шёл разговор, директор говорил: «Это напоминает мне об одном случае...» — а затем начинал рассказывать какую-то историю. Я ожидал, когда сотрудники открыто выскажут ему то, что мы с ними обсудили раньше, укажут директору на то, что такое поведение им не нравится. Но я заметил, что, хотя они ничего не говорили, они активно общались невербально. Люди закатывали глаза, переглядывались, пихали друг друга локтями, как бы говоря: «Ну вот, началось...». Они смотрели на часы, зевали.

Наконец я произнёс: «Никто не хочет ничего сказать?». На минуту воцарилось мучительное молчание, а затем один из мужчин, с которым я говорил на нашей первой встрече, взглянул на директора и сказал: «Вы много говорите!». Очевидно, я плохо объяснил им, как делать точные наблюдения и не смешивать их с оценками. Но с моей поддержкой им удалось объяснить директору, какие его действия им не нравятся, и он был очень рад узнать об этом. Он просто не замечал, что его поведение так сильно раздражает людей.

Я хотел бы привести ещё пару примеров того, что происходит при смешении этих двух моментов. Один из таких примеров — когда глагол «быть» употребляют, не указывая при этом, что оценивающий несёт ответственность за свою оценку. Скажем, кто-нибудь говорит: «Ты слишком щедр». Если отделить наблюдение от оценки, можно выразиться иначе: «Когда я вижу, что ты раздаёшь другим все деньги на обеды, мне кажется, что ты слишком щедр». Здесь наблюдение как минимум отделено от оценки. Тем не менее в дальнейшем я утверждаю, что не стоит говорить людям, что вы о них думаете: более действенный подход — сообщать им о своих неудовлетворённых потребностях.

Другой тип смешения наблюдений с оценками имеет место, когда мы употребляем глаголы, имеющие оценочный оттенок смысла. Мы можем сказать: «Дуглас прокрастинирует». Если отделить наблюдение от оценки,

можно сказать иначе: «Дуглас готовится к экзамену в последнюю ночь». Также наблюдения смешиваются с оценками и тогда, когда мы предполагаем, будто наши выводы о мыслях, чувствах, намерениях или желаниях другого — единственно возможные выводы. Например, если мы говорим о ком-то: «Она не сдаст свою работу», то, если отделить наблюдение от оценки, эта мысль может звучать так: «Я думаю, что она не сдаст свою работу». Или мы можем процитировать её: «Она сказала, что не сдаст свою работу».

Наблюдение смешивается с оценкой также в том случае, когда прогноз путают с неизбежностью. Это может выглядеть так: «Если ты будешь питаться неправильно, ты подорвёшь здоровье». Если отделить наблюдение от оценки, получится следующее: «Я боюсь, что, если ты будешь питаться неправильно, ты подорвёшь здоровье». (*Неразборчиво.*) Мы можем говорить: «Представители национальных меньшинств не берегут свою недвижимость». Если отделить наблюдение от оценки, можно сказать так: «Я не видел, чтобы мои соседи — семья, относящаяся к национальным меньшинствам, — чистили снег у своего дома».

В другом случае эти моменты смешиваются, когда мы описываем чьи-то способности, не указывая, что это наша оценка. Это может выглядеть так: «Хэнк Смит — плохой футболист». Если отделить наблюдение от оценки, получится следующее: «Хэнк Смит не забил ни одного гола за двадцать игр». Кроме того, мы употребляем наречия и прилагательные, не указывая, что это наша оценка. Это выглядит так: «Джим некрасивый». С позиции ненасильственного общения мы скажем: «Мне не нравится внешность Джима». Иногда проблему составляют слова «всегда», «никогда» и т.д. — когда они приводят к преувеличениям. Например, мы можем сказать кому-нибудь: «Ты всегда занят». Мне кажется, мы сможем лучше выразить мысль, если скажем: «Всякий раз, когда я хочу поговорить с тобой, ты говоришь, что занят. Это меня расстраивает». Или мы можем сказать о ком-то: «Когда от неё что-то нужно, до неё никогда не дозвонишься». Мне кажется, лучше

сказать: «В последнее время я несколько раз звонил ей, и ей всегда было не дозвониться». Когда слова «всегда» и «никогда» употребляются в качестве преувеличений, они часто вызывают у человека защитную реакцию, а не сострадание. Точно так же на подобное смешение могут указывать такие слова, как «часто» и «редко». Если вы говорите: «Ты редко делаешь то, чего я хочу», возможно, точнее будет сказать: «Когда я предлагал чем-то заняться последние три раза, ты отказывалась». Вместо того чтобы говорить: «Он часто заходит», можно сказать: «Он заходит не реже трёх раз в неделю».

1.8. Выражение своих чувств

Итак, разделение своих наблюдений и оценок — один из трёх моментов, которые учат нас выражать то, что в нас происходит. Другой момент, на котором я хотел бы сейчас заострить внимание, — как выражать свои чувства в настоящий момент. Потому что именно чувства и потребности (к которым мы обратимся сразу после чувств), оба этих аспекта, — лучший способ взаимодействия с жизнью, с собой и другими. Мне очень нравится одно стихотворение, оно называется «Маска». К сожалению, не помню, кто его автор. Это стихотворение показывает, что очень многие люди не знают языка жизни: они не умеют выражать то, что у них на душе, — что они чувствуют, в чём нуждаются. Печально, если мы умеем выражать только мысли, отчуждающие нас от жизни. Это стихотворение звучит так:

В изящной белой руке её — маска,
Вечно прячет лицо.
Запястье, что маску держало легко?
Справлялось с задачей
Прекрасно.
И всё же порой
Дрожала рука,
И кончики пальцев,

Что маску держали,
Сдавали слегка.

Сколько же лет подряд я пытался
Её разгадать,
Но не решался спросить!
А затем —
Мой промах уже не забыть:
Я под маску проник,
А под ней — ничего
Совсем,
Исчезло лицо.

От неё осталась
Рука, что изящно держала
Маску всегда.

Многие люди производят впечатление приятных — но они внутренне мертвы. Потому что нас научили говорить на языке доминирования, который заставляет нас постоянно беспокоиться о том, кем считают нас другие. Каким меня считают другие люди — нормальным, ненормальным, добрым, злым, привлекательным, непривлекательным? И чем больше нас привлекает этот уровень, тем меньше мы храним верность собственной жизни, своим человеческим эмоциям. Психолог Ролло Мэй говорит, что зрелый человек — тот, кто научился различать столько же оттенков чувств — как сильные, страстные переживания, так и нежные, утончённые, — сколько можно заметить в разных фрагментах симфонии. Однако у многих из нас способность различать чувства, как отмечает Ролло Мэй, является ограниченной — мы слышим только сигнальные звуки горна. Как правило, наш репертуар оскорблений гораздо больше словаря, которые позволяют нам точно описать, что у нас на душе, наше эмоциональное состояние.

Двадцать один год я обучался в американских образовательных учреждениях, и не припомню, чтобы... (*неразборчиво*). Что там действительно ценили — так это, цитирую, «правильный образ мысли», которым отличались люди, занимавшие высокое положение и обладавшие властью. Как показывает мой опыт, нас слишком часто учат ориентироваться на других, а не обращаться к себе. Мы учимся погружаться в мысли и думать о том, какие действия или слова «правильны» с точки зрения других.

В девять лет у меня произошёл один разговор с учительницей, который показывает, как может начинаться отчуждение от своих чувств. Однажды я прятался в классе после окончания уроков. С конца занятий прошло полтора часа. Я прятался, потому что на улице меня поджидала группа сверстников, — они хотели проучить меня за то, что еврей. Эта учительница обнаружила меня в классе и удивилась, что я ещё в школе, хотя занятия закончились полтора часа назад. Она не знала, что я пытался пересидеть ребят, которые ждали меня на улице. Она спросила: «Что ты здесь делаешь? Уходи, ты не должен находиться в школе в такое время». Я ответил: «На улице меня ждут ребята. Они хотят меня побить». Она сказала: «Но занятия кончились, тебе нужно идти домой». «Но я боюсь!» — «Мальчики не должны бояться». Через несколько лет я стал заниматься спортом, и в спортивной среде такой образ мысли закрепился. Тренеры, как правило, ценили тех спортсменов, которые готовы были выкладываться на полную и продолжать играть, невзирая на самую сильную физическую боль. Я так хорошо усвоил этот урок, что однажды целый месяц продолжал играть в бейсбол со сломанным запястьем, не обращаясь за помощью.

На семинаре по ненасильственному общению один студент рассказал мне, что его сосед по общежитию так громко слушает музыку, что это мешает ему спать. Когда я попросил его выразить, что он чувствовал в такой ситуации, он ответил: «Я чувствую, что неправильно слушать громкую музыку по ночам». Я указал ему, что когда он говорит «Чувствую, что...», он выражает своё мнение, а не чувства. Я попросил его снова попробовать выразить свои

чувства. Он ответил: «Я чувствую, что, когда люди так себя ведут, это признак того, что у них не все дома». Я объяснил ему, что, на мой взгляд, он опять выразил своё мнение, а не чувства. Он задумался ненадолго, а затем энергично заявил: «Это не вызывает у меня никаких чувств». Конечно, этот студент испытывал сильные чувства. К сожалению, он не знал, как их осознавать или выражать. Трудности с определением и выражением чувств часто возникают у людей. Как показывает мой опыт, особенно часто они возникают среди юристов, инженеров, полицейских, менеджеров в частных компаниях, кадровых военных — среди людей, чей профессиональный кодекс не поощряет выражение эмоций.

Семьям, члены которых не умеют выражать свои эмоции, приходится очень нелегко. Когда умер её отец, Роба Макинтайр, певица в стиле кантри и вестерн, написала песню под названием «Прекраснейший человек, которого я так и не узнала». В этой песне она, несомненно, отразила настроения множества людей, которым не удаётся наладить с близкими желанную эмоциональную связь. Я регулярно слышу от людей такие вещи: «Поймите меня правильно, мой муж — прекрасный человек, но... я не понимаю, что он чувствует». Одна из таких недовольных женщин привела своего мужа на семинар. Во время семинара она сказала ему: «Мне кажется, что я замужем за стеной». И тогда её муж превосходно изобразил стену: он как будто онемел. Она раздражённо повернулась ко мне со словами: «Глядите, так он всегда и делает. Сидит и молчит. Такое чувство, что я живу со стеной». Я ответил: «Как я понимаю, вы чувствуете себя одиноко, и вам хочется наладить эмоциональный контакт со своим мужем». Она согласилась, и я продолжил: «Боюсь, если вы говорите ему: „Мне кажется, я живу со стеной“, вы не выражаете свои чувства. Вы даёте ему оценку, а оценки частенько превращаются в самосбывающиеся пророчества». Когда она стала говорить так, как я рекомендовал, — то есть сообщила мужу о своих чувствах, вот что получилось: «Я расстраиваюсь, когда хочу ощущать с тобой связь, и не понимаю, что ты чувствуешь. Ты не хотел бы научиться более открыто выражать свои чувства?». Когда он

услышал её слова, «стена» стала живым человеком: он оттаял и сказал, что хотел бы этого, но ему потребуется помощь, потому что он совсем не умеет выражать свои чувства.

Расширение словаря чувств может быть полезным не только в близких отношениях, но и в профессиональной среде. Однажды меня пригласили проконсультировать сотрудников технологического отдела крупной швейцарской корпорации: их беспокоило, что сотрудники других отделов их избегают. Когда сотрудников других отделов спросили о причинах такого избегания, они ответили: «Мы ненавидим обращаться к этим людям. Кажется, что говоришь с машинами». Проблему частично удалось разрешить, когда я пообщался с сотрудниками технологического отдела и посоветовал им проявлять больше человечности в своём общении с коллегами.

В другом случае я работал с руководителями больницы, которые беспокоились из-за предстоящей встречи с врачами этой клиники. Они хотели, чтобы врачи поддержали один проект, против которого те недавно проголосовали: семнадцать голосов против, один за. Руководители очень хотели освоить метод ненасильственного общения, чтобы применять его во взаимодействии с врачами. Взяв на себя роль руководителя в подготовительной встрече — ролевой игре, я ощутил, что мне страшно поднимать тему проекта: я почувствовал страх этих руководителей, которые готовились к противостоянию с врачами. Но один из администраторов прервал меня, не дав досказать, и запротестовал: «Да как вы можете говорить, что боитесь? Такого не будет. Мы так никогда не скажем». Когда я спросил, почему он считает, что нельзя признаться в своём страхе, он, не колеблясь, ответил: «Если мы признаем, что боимся, они разорвут нас на части!». Этот ответ не удивил меня. Люди часто признают, что не допускают, что можно выражать свои чувства в рабочей среде. Однако мне было приятно узнать, что один из руководителей всё-таки рискнул проявить уязвимость на встрече, которой все с опаской ждали. Вместо того чтобы вести себя как обычно — казаться крайне логичным, рациональным

и неэмоциональным, он решил рассказать о своих чувствах, а не просто сообщить, почему он хочет, чтобы врачи изменили свою позицию. Теперь врачи отреагировали на его слова совершенно иначе. В итоге вместо того, чтобы «разорвать его на кусочки», чего он ожидал, врачи изменили позицию на диаметрально противоположную, отдав семнадцать голосов за проект и один — против, что его сильно изумило и стало большим облегчением. Такой радикальный поворот помог руководителям осознать и оценить тот факт, что даже в рабочей среде можно многое изменить, признав свою уязвимость.

1.9. Различие между чувствами и мыслями

Наконец, я хотел бы поделиться с вами одним случаем из своей жизни, который показал мне, к чему ведёт утаивание своих чувств. Я вёл курс по ненасильственному общению для одной группы иногородних студентов. В первый день, когда я начал вести занятие, студенты, которые до этого оживлённо беседовали, сразу притихли, опустили глаза, стали поглядывать за окно. Казалось, им было совершенно не интересно то, о чём я говорю. Я поприветствовал их и в воцарившемся молчании почувствовал себя крайне неуютно, не ощутил никакого контакта с ними. Но мне было страшно сказать о своих чувствах. Напротив, я начал вести занятие как настоящий профессионал. Я начал так: «На этом курсе мы будем изучать практику общения, которая, надеюсь, позволит вам наладить отношения с близкими и друзьями». Я продолжил говорить о своём подходе, но, казалось, никто меня не слушал. Одна девушка, покопавшись в сумке, достала оттуда маникюрную пилочку для ногтей и стала с увлечением подравнивать ногти. Студенты, сидевшие возле окна, уткнулись лицом в стекло, как будто на улице происходило что-то увлекательное. Я чувствовал себя всё более неуютно, но молчал и продолжал занятие. Наконец один студент, который, конечно, был смелее меня, внезапно выдал: «Вам просто не нравится общаться с чёрными, да?». Я был потрясён. Но тут же осознал, что сам внёс вклад в такое непонимание, когда утаил свой дискомфорт, который возник

из-за отсутствия желанной связи со студентами. Я сказал: «Да, я нервничаю, но не из-за вашего цвета кожи. Мои чувства вызваны тем, что я никого здесь не знаю, и мне важно, чтобы вы меня приняли. Когда я вошёл в аудиторию, по вашей реакции я понял, что не смогу получить принятия, в котором нуждаюсь».

Такое признание в своей уязвимости сильно повлияло на студентов. Они стали задавать мне личные вопросы, рассказывать о себе, а затем они гораздо легче смогли усвоить те знания о ненасильственном общении, которые я им давал. Непонимание часто возникает из-за того, что мы по-разному употребляем слово «чувствовать»: мы часто произносим это слово, не выражая при этом чувств. Например, в предложении: «Я чувствую, что со мной поступили несправедливо», лучше сказать не «чувствую», а «думаю». Когда после глагола «чувствовать» идут такие слова, как «что», «будто», «так, словно», — как правило, речь идёт не о выражении чувств. Вот несколько примеров: «Я чувствую, что тебе стоит быть осторожнее», «Я чувствую себя неудачником», «Я чувствую, что живу со стеной». То же самое касается и местоимений «я», «ты», «он», «она», «они», «это». Мы говорим: «Я чувствую, что мне постоянно приходится дежурить», «Я чувствую, что это бесполезно». То же верно и для случаев, когда после слова «чувствовать» идут имена или существительные, указывающие на людей. «Я чувствую, что Эни ведёт себя весьма ответственно», «Я чувствую, что моим начальником манипулируют».

Итак, хотя в этих предложениях есть слово «чувствовать», я бы не назвал слова, которые за ним идут, «эмоцией» или «чувством». Когда мы действительно выражаем свои чувства, вовсе не обязательно употреблять этот глагол. Мы можем сказать: «Я испытываю раздражение» или просто «Я раздражён». В рамках ненасильственного общения мы проводим различие между словами, которые выражают настоящие чувства, и описаниями того, что мы о себе думаем. Можно описывать то, что о себе думаем, например, так: «Я чувствую себя несостоятельным гитаристом».

В этом высказывании я, скорее, оцениваю свои способности гитариста, а не выражаю свои чувства. Выражение чувств может выглядеть так: «Мне трудно проявлять терпение, когда речь идёт об игре на гитаре», «Меня разочаровывает, как я играю на гитаре», «Меня огорчает, как я играю на гитаре». Значит, истинным чувством, стоящим за моей оценкой себя как «несостоятельного гитариста», может быть разочарование, нетерпение, огорчение или какая-то другая эмоция.

Итак, когда мы говорим, что о себе думаем, мы не ухватываем свои чувства. Также полезно отличать слова, которые описывают наши мысли о поступках окружающих, от слов, описывающих наши настоящие чувства. Я приведу несколько примеров высказываний, которые легко спутать с выражением чувств. На самом деле они, скорее, показывают то, что мы думаем о чужом поведении, а не то, что мы в действительности чувствуем. Вот первый пример: «Я чувствую, что ничего не значу для людей, с которыми работаю». Выражение «ничего не значу» описывает то, как другие, на мой взгляд, меня оценивают, а не мои реальные чувства. В этой ситуации я могу испытывать печаль, упасть духом. Другой пример: «Я чувствую, что меня не понимают». В этом случае выражение «не понимают» выражает то, как я оцениваю чужой уровень понимания, а не реальное чувство. В такой ситуации я могу испытывать тревогу, раздражение или другие эмоции. Третий пример: «Я чувствую, что меня игнорируют». Опять же, это, скорее, интерпретация чужих действий, чем отчётливое описание своих чувств. Несомненно, иногда мы считаем, что нас игнорируют, и испытываем облегчение, потому что хотим побыть наедине с собой. Несомненно, в других случаях, когда нам кажется, что нас игнорируют, нам бывает больно, потому что нам хочется ощущать связь с другими. Такие слова, как «игнорировать», выражают, скорее, наше толкование поведения других, чем наши чувства.

Я хотел бы продемонстрировать некоторые другие слова, которые, как мне кажется, часто путают с выражением чувств; они способствуют формированию совершенно иной связи с другими людьми, чем слова,

которые выражают чувства. Повторю, я не считаю, что следующие слова — выражения чувств: «Я чувствую себя покинутым / преданным / обманутым», «Я чувствую, что на меня нападают / мной злоупотребляют / меня принуждают / меня прерывают / мной манипулируют / меня не замечают», «Я чувствую, что я перегружен работой, что меня не хотят видеть / не ценят / игнорируют / отвергают / унижают». Итак, выражая свои чувства, стоит употреблять слова, описывающие не неясные и общие, а конкретные эмоции. Например, если мы говорим: «Мне хорошо», слово «хорошо» может означать «счастье», «волнение», «облегчение» и любые другие эмоции. Оценки — хорошие и плохие — мешают слушателю понять, что мы на самом деле чувствуем.

Давайте посмотрим, удалось ли мне прояснить различие между чувствами и другими формами общения, которые я не считаю чувствами. Я приведу несколько утверждений, а вы попробуйте понять, выражают ли они чувства. Затем я озвучу свой ответ. Первый пример: «*(Неразборчиво)* я чувствую, что ты не любишь меня». Я бы не назвал это чувством. Обратите внимание, что за словом «чувствовать» следует «ты». Речь идёт не о чувстве. Когда я говорю: «Я чувствую, что ты не любишь меня», я могу испытывать печаль, разочарование, гнев — в зависимости от того, как я истолковал ситуацию. Поэтому я бы не сказал, что слова «Я чувствую, что ты меня не любишь» — выражение чувств. Второй пример: «Мне грустно из-за того, что ты уходишь, потому что я очень ценю наше общение». Я соглашусь, что эти слова выражают чувства, потому что здесь есть слово «грустно». Третий пример: «Мне страшно. Моей потребности в связи с другими угрожают». Я бы сказал, что здесь чувство выражено словом «страшно». Четвёртый пример: «Когда ты не здороваешься, я чувствую, что меня игнорируют». Я бы не сказал, что это предложение выражает чувства, потому что, на мой взгляд, слово «игнорировать» — это, скорее, интерпретация, чем эмоция. На мой взгляд, лучше будет перефразировать эту мысль так: «Когда ты не здороваешься, мне грустно, больно, я разочарован(а)». Пятый пример: «Я счастлив, что ты сможешь прийти на мою вечеринку». Я считаю, что здесь человек выражает

чувство — «счастлив». Шестой пример: «Ты отвратителен». Конечно, я бы не назвал это чувством: это оценка другого человека. Если я говорю: «Сейчас я чувствую отвращение, потому что не могу получить то, что мне нужно» — это не то же самое, что сказать: «Ты отвратителен». Седьмой пример: «Я чувствую, что готов тебя ударить». Я бы не сказал, что эти слова выражают чувство. Здесь сообщается, как человек представляет свои действия. Но непонятно, испуган ли он и хочет защитить себя, ударив другого, или разгневан, или чувствует что-то другое. Восьмой пример: «Я чувствую, что меня не понимают». Я бы не назвал понятие «не понимают» чувством. Это одна из тех фраз, с помощью которых, на мой взгляд, мы оцениваем других. Не знаю, что чувствует говорящий — огорчение, раздражение, печаль, разочарование, что-то ещё. Девятый пример: «Мне приятно то, что ты сделал(а) для меня». Слово «приятно» звучит более расплывчато, чем мне хотелось бы. Лучше, если наш словарный запас будет богаче. Я бы предпочёл выражаться так: «Я испытываю глубокую благодарность», «Я счастлив» или «Мне доставляет наслаждение...» — а не использовать расплывчатое слово «приятно». Десятый пример: «Я никчёмный(-ная)». Я бы сказал, что это оценка себя, а не чувство. Лучше, если говорящий выразит свои чувства более отчётливо: возможно, он чувствует себя «подавленным», «огорчённым», «расстроенным».

Чувства очень важны, но наша цель состоит не в том, чтобы просто выражать их. Недостаточно сказать: «Я испытываю раздражение». Важно выразить не только свои чувства, но и некоторые другие связанные с ними моменты. Например, когда мы выражаем чувство дискомфорта, мы связываем его с потребностью, из-за которой оно возникает. Нам также следует озвучить конкретную просьбу — что другой может сделать, чтобы облегчить наш дискомфорт. На следующей сессии я буду говорить об ответственности за чувства.

2.1. Введение

Sounds True представляет второй раздел аудиокурса «Ненасильственное общение: на языке жизни» с Маршаллом Розенбергом.

2.2. Как брать на себя ответственность за свои чувства

Надеюсь, мне удалось объяснить вам, почему чувства имеют значение. Чтобы открыто их выражать, нам нужен хороший словарь чувств. Но также важно брать на себя ответственность за свои чувства, ни в коем случае не считать, что слова или действия других людей могут «заставить» нас что-либо чувствовать. Вы знали об этом в детстве. Может быть, вы знали детский стишок вроде того, что повторяли мои сверстники, — он звучал примерно так: «Хоть горшком назови, только в печку не сажай». Уже в шесть лет мы понимали, что выбираем, как реагировать на чужие слова, что чужие оскорбления могут ранить нас, только если мы примем их близко к сердцу. Но, похоже, мы забыли об этой мудрости, когда оказались среди людей, которые пытались манипулировать нами с помощью чувства вины, пытались убедить нас, что своим поведением мы можем «сделать им больно». В связи с этим мы стали брать на себя ответственность за чужие чувства. Слово «ответственность» означает способность отвечать за что-то. Можно отвечать только за то, что можешь контролировать. Мы не можем контролировать, как другие истолкуют наше поведение, поэтому мы не отвечаем за их интерпретации и чувства, которые они порождают. Мы отвечаем за своё поведение, за свои намерения. Так же и другие люди отвечают за свои намерения в связи с нами: они отвечают за свои слова и действия. А мы отвечаем за то, как воспринимаем их слова и действия. И то, как мы их воспринимаем, будет определять наши чувства. Поэтому наши чувства — результат того, как мы выбираем действовать. Значит, мы отвечаем за свои чувства.

Итак, в контексте ненасильственного общения за любым проявлением чувств следуют слова «Потому что я...», «Мне больно, потому что я...», «Мне приятно, потому что я...». Никогда не стоит говорить: «Из-за тебя я чувствую...», «Я злюсь, потому что ты...». Мы всегда говорим: «Я чувствую так-то, потому что я...». С точки зрения развития важно осознавать, что любые возникающие у нас чувства — следствие того, как мы воспринимаем ситуацию. Поэтому важно сознавать, что происходит у нас в голове — что создаёт наши чувства. К сожалению, нас приучили мыслить таким образом, что в основном наши мысли отражают не то, что реально важно для нас или других; в основном наш ум заполнен моралистическими оценками, к которым нас приучили. Такие усвоенные оценки порождают следующие чувства: гнев, вину, чувство подавленности и стыд. И когда мы относим эти оценки к внешнему миру и думаем, что другие действуют «ненормально», «плохо», «глупо», «неуместно» и так далее, у нас, скорее всего, возникнет чувство гнева. Но нам важно осознавать, что у нас вызывают гнев не чужие поступки, а то, как мы их воспринимаем. Если мы испытываем чувства подавленности, вины, стыда, у нас вызывают такие чувства не другие люди; они вызваны нашим собственным пониманием себя. Таким образом, очень важно осознавать, что подобные чувства возникают из-за нашего образа мысли. Но когда мы общаемся с другими, общение должно проходить не на уровне мыслей о них, а на уровне жизни, наших потребностей. Поэтому эти чувства — гнева, вины, подавленности и стыда — могут помочь нам осознать то, что сейчас мы утратили связь со своими потребностями, погрузились в мысли, в оценивающий анализ. Значит, нужно научиться быстро выявлять те суждения, из-за которых мы испытываем чувства гнева, вины, подавленности и стыда, и осознавать, что за этими суждениями, в их основе всегда лежат наши потребности. Именно наши потребности — их основа. К сожалению, нас не учили обращаться напрямую к этой основе, нас учили погружаться в мысли, но сейчас мы можем вернуться — увидеть свои потребности, стоящие за оценками.

На других сессиях я буду отдельно рассматривать, как обращаться со своим гневом, делать паузу и осознавать мысли, которые вызывают этот гнев, как налаживать контакт со своими потребностями. Но сейчас я хотел бы заострить внимание на том, как сформировать богатый словарь потребностей и всегда выражать свои чувства, ссылаясь на свои потребности. Итак, повторю: моралистические суждения, критика, оценки и толкование поведения других — отчуждённые формы выражения наших потребностей. Если кто-нибудь говорит: «Ты никогда меня не понимаешь», мы видим, что этот человек не может удовлетворить свою потребность в понимании. Если ваша жена говорит: «На этой неделе ты всегда задерживаешься допоздна. Ты любишь работу больше, чем меня», это значит, что она не может удовлетворить свою потребность в близости. Когда мы выражаем свои потребности не напрямую — используя оценки, интерпретации и образы, то другие, скорее всего, воспримут наши слова как критику. А когда люди слышат критические высказывания, они, как правило, направляют свои силы на самозащиту или ответное нападение. Если мы ждём от других понимающего отклика и при этом выражаем свои потребности в виде интерпретаций или оценок поведения, мы сами себе мешаем. Чем более непосредственно мы соприкасаемся со своими потребностями и чувствами, тем легче и естественнее другим с пониманием относиться к нашим потребностям. Но, как я говорил, большинство людей не научили мыслить из перспективы потребностей. Нас приучают думать о том, что не так с другими, когда мы не можем получить то, чего мы хотим. Так, если мы хотим, чтобы ребёнок повесил пальто в гардероб и называем его «ленивым», когда он оставил его на кушетке, он вряд ли охотно выполнит наше задание. Или, если мы считаем, что наш коллега «безответственен», когда выполняет свою задачу не так, как нам хотелось бы, едва ли он охотно изменит свой подход.

Однажды меня попросили выступить в качестве посредника между племенами, которые воевали между собой в Северной Нигерии. За один год погибла четверть населения. Моему коллеге пришлось потрудиться, чтобы

собрать всех в одном помещении. Две воюющие стороны проявляли такую жестокость друг к другу, что моему коллеге пришлось приложить много усилий, чтобы договориться о встрече их вождей. Но ему удалось это сделать. И вот я оказался в одном помещении с вождями: их было по двенадцать с обеих сторон. И я задал им такой вопрос: «Давайте для начала проясним, что вам нужно и чего вы не можете получить. Уверен, что, когда мы выясним ваши потребности, то сможем всех удовлетворить. Кто бы хотел начать? Чего вы не получаете?». Один из вождей христианского племени крикнул другим через стол: «Ваши люди — убийцы!». С другой стороны сразу ответили: «А ваши пытаются нас подавлять!». К сожалению, к такому сводится любой конфликт, где меня просят выступить в качестве посредника. Люди не говорят о том, что у них на душе; они только и делают, что ставят подобные диагнозы. И моя задача здесь состоит в том, чтобы перевести их оценки на язык потребностей, помочь другой стороне увидеть их потребности и отпустить образ врага.

Итак, когда вождь сказал: «Ваши люди — убийцы», я сказал: «Значит, вы говорите, что вам нужна безопасность, и в этой ситуации вы не можете её получить?». Он посмотрел на меня и сказал: «Именно об этом я и говорю». Конечно, он говорил иначе: вероятно, его не научили мыслить из перспективы потребностей. Но я считаю, что потребности — это всегда более искреннее выражение того, что в нас происходит, чем оценки других, к которым нас приучают. В общем, выяснив, что первый вождь нуждается в безопасности, я обратился к вождю, который сидел напротив: «Пусть кто-нибудь из ваших людей повторит, что нужно их вождю, чтобы я убедился, что мы понимаем друг друга». Тогда кто-то из них ответил: «Тогда почему вы убили моего ребёнка?». Конечно, в случае таких трений между сторонами мне было нелегко добиться, чтобы вторая сторона поняла потребности первой. Но в конце концов вождь смог понять, что его противнику нужна безопасность. Затем я помог другой стороне перевести их оценку («Вы пытаетесь подавлять нас») на язык потребностей. Я сказал вождю: «Вы говорите, что в этой ситуации нуждаетесь в равенстве, но не получаете его?».

Он ответил: «Именно об этом я и говорю». Я помог его противникам понять эту мысль. Чтобы прийти к этому, добиться от каждой из сторон признания потребностей другой (в первом случае речь шла о безопасности, во втором — о равенстве; были и другие потребности), нам потребовалось больше полутора часов — чтобы стороны выразили первые две потребности, поняли, что этот конфликт возник из-за потребности в безопасности и равенстве. Тогда вождь, который ещё не высказывался, оживлённо обратился ко мне: «Если мы научимся так общаться, нам не придётся друг друга убивать». И мой опыт подтверждает эту мысль. Когда мы умеем общаться на языке жизни, языке потребностей, конфликты, которые казались неразрешимыми, исчезают сами собой: это поразительно.

2.3. Изучение языка потребностей

В работе с парами я обращаюсь к партнёрам, которые приходят на семинар: «Определите, какой конфликт вам никак не удаётся разрешить, и давайте посмотрим, у какой пары такой неразрешённый конфликт существует дольше всего. Когда мы определим такую пару — с самым длительным конфликтом, готов поспорить, что он решится за двадцать минут с того момента, когда каждый партнёр скажет мне, в чём в этой ситуации нуждается другой». За все семинары самый продолжительный конфликт наблюдался у одной пары супругов, проживших в браке тридцать девять лет. Их конфликт возник спустя шесть месяцев после свадьбы и был связан с деньгами и чековыми книжками. Жена расходовала больше средств, чем было на счёте, и поэтому муж забирал у неё чековую книжку и сам выписывал чеки. Целых тридцать девять лет они страдали из-за этого конфликта. Я сказал им: «Когда вы сообщите мне о своих потребностях и сможете понять потребности друг друга, обещаю, что мы сможем разрешить этот конфликт в течение двадцати минут». Жена сказала мне: «Маршалл, да что вы говорите, за двадцать минут ничего не решится. Мы спорим об этом уже тридцать девять лет». Я ответил: «Погодите. Я не говорил, что мы решим конфликт за двадцать минут; мы это сделаем

через двадцать минут после того, как каждый из вас скажет, в чём нуждается партнёр». Она продолжала: «Маршалл, когда люди столько лет в браке, они знают, что нужно супругу». Я сказал: «Хорошо. Возможно, я ошибаюсь, когда говорю, что потребуется двадцать минут. Чтобы выяснить это, скажите мне, в чём нуждается ваш супруг, в чём нуждаетесь вы, а там посмотрим». Она сказала: «Он не хочет, чтобы я много тратила». Муж ответил: «Полная чепуха».

Она не понимала, что её слова «Он не хочет, чтобы я много тратила» не говорят о потребности — в том смысле, в каком я понимаю это слово. Я называю это «стратегией удовлетворения потребности». Потребности не предполагают отсылку к конкретным людям, которые совершают конкретные действия. Потребности универсальны: у всех людей они одни и те же. Я не успел ей этого рассказать, поэтому пояснил, что её слова описывают то, что я называю стратегией, а не потребностью. После чуть более подробного объяснения она решила, что поняла меня, и сказала: «Хорошо, всё ясно. Теперь я расскажу, в чём он нуждается. Он похож на своего отца. Он относится к деньгам так же, как люди в годы Великой депрессии». Итак, она стала анализировать его, не понимая, что не ответила на мой вопрос о его потребностях. Я догадался, что она не понимает его потребности. Поэтому я попросил её мужа: «Вы не могли бы рассказать своей жене, в чём вы нуждаетесь?». Он ответил: «Маршалл, она прекрасная жена, прекрасная мать, но совершенно безответственно обращается с деньгами». Она сказала: «Неправда».

Разве не печально, что, когда мы не получаем того, что нам нужно, мы говорим не на языке потребностей, но начинаем искать «правых» и «неправых»? Я помог мужу обнаружить, какие потребности стоят за его суждением о безответственности жены. Я сказал: «Вы нуждаетесь в том, чтобы оберегать финансы семьи, не так ли? Речь об этом?». Он отвечал: «Да, именно». Конечно, он выражался иначе. Я обратился к его жене: «Повторите, пожалуйста, как вы поняли потребности своего мужа». Она начала: «Но...».

Я перебил: «Нет, нет, никаких „но“, просто скажите, что ему нужно». «Он считает меня безответственной». Как видите, она реагировала на оценку, которую слышала много лет подряд. Теперь, даже когда он выразил свою потребность, она её не поняла. Мне пришлось два-три раза повторить, в чём он нуждается; лишь тогда ей удалось понять эту простую мысль: он нуждается в безопасности и финансовой защищённости семьи. Именно это имело для него значение. А затем я помог ей определить её потребности: ей нужно было доверие, чтобы научиться обращаться с деньгами иначе, чем в тех случаях, когда в начале их брака она проявила расточительность. И так, ей нужно было доверие, чтобы учиться новому. Я сказал её мужу: «Вы не могли бы повторить, в чём она нуждается?». «Так мы влезем в долги». Понятно, что ему было трудно отбросить привычный образ жены и понять, в чём она нуждается. Когда наконец им обоим удалось понять потребности друг друга — на это потребовалось больше часа, конфликт разрешился к взаимному удовлетворению сторон не за двадцать минут, а гораздо быстрее.

Итак, изучать язык потребностей необходимо, но это сделать непросто из-за того, как нас воспитывают. К счастью, у людей не так много потребностей. Экономист Манфред Макс-Ниф строит свою концепцию экономики на удовлетворении человеческих потребностей. Он оценивает здоровье той или иной экономики по тому, в какой мере она удовлетворяет потребности всех граждан. Поскольку его концепция экономики целиком опирается на потребности, он провёл большую работу для выявления наших основных потребностей, которые требуют удовлетворения. Необходимо сделать так, чтобы все жители планеты могли их удовлетворять. Он выделяет некоторые потребности, которые я на своём языке называю так: во-первых, потребность в поддержании жизни. Очевидно, мы нуждаемся в таких вещах, как еда, убежище, защита от внешних условий — необходимая одежда, которая сможет нас защитить, и так далее. Давайте называть такие потребности потребностями в базовом поддержании жизни. И мы нуждаемся в защите, безопасности. Другая важная потребность — потребность в эмпатии.

Создатели данной концепции не используют это слово, они говорят о «понимании», а я, как станет ясно, предпочитаю слово «эмпатия», поскольку оно отличается от сугубо интеллектуального понимания. Для меня эмпатия — истинно человеческая потребность. Позднее мы будем её обсуждать. Также мы нуждаемся в честности, ясности, мы хотим быть уверены, что слова других людей отражают реальное положение дел. Мы нуждаемся в радости, игре, отдыхе, в творчестве. У нас есть потребность в любви. Люди, которые пользуются практикой ненасильственного общения, считают «любовь» потребностью. Люди, которые обращаются к другим формам общения, часто считают, что любовь — чувство. Мы будем говорить об этом позднее. Так или иначе потребность в любви очень важна. Кроме того, мы нуждаемся в сообществе — в тёплой, принимающей группе людей. Важную роль играет также потребность в независимости: чтобы мы могли выбирать те занятия, которые нам по душе, чтобы другие не принуждали нас; это потребность в независимости. Взгляните, о чём ежедневно пишут в газетах: сколько войн идёт на планете из-за этой потребности! Люди не хотят, чтобы другие заявляли свои права на их жизнь. У нас также есть потребность в смысле и цели жизни. Виктор Франкл, австрийский психиатр, в своей книге «Человек в поисках смысла» утверждает, что это самая главная потребность, которая по-настоящему делает нас людьми. Итак, существует потребность в смысле, цели: я называю её потребностью в содействии жизни.

В общем, потребностей, о которых нам нужно уметь сообщать другим, которые нам нужно осознавать, не так уж много. Однако требуется особый язык для выражения потребностей. Поскольку потребности — жизненно важный аспект нашего общения, требуется язык для их описания, эффективный для нас, который позволит нам соприкоснуться с ними. Но, скорее всего, с четырёхлетним ребёнком нам придётся проявить гибкость и изменить стиль общения. У ребёнка такие же потребности, но, наверное, с ним придётся говорить проще.

В обществе, где нас часто жестоко осуждают за то, что мы понимаем свои потребности и заявляем о них, их может быть страшно выражать. Например, женщины часто заблуждаются, когда думают, что быть женщиной — значит жертвовать своими потребностями ради потребностей других людей.

Мужчин учат, что у настоящего мужчины нет потребностей: его задача — делать то, что говорят «царь» или лидер, даже если это означает, что нужно жертвовать своей жизнью. Таким образом, из-за этих культурных представлений складывается впечатление, что иметь потребности — значит проявлять требовательность, эгоизм, зависимость. Нас учат считать, будто иметь потребности — ненормально. Если мы принимаем идею о том, что нуждаться в чём-то — значит быть слишком требовательным, эгоистичным и зависимым, то, выражая свои потребности, мы транслируем такую энергию, которая вызывает у других нежелательную реакцию. Тогда мы утверждаемся в мысли, что, если нам что-то нужно, значит, с нами что-то не так.

В процессе обучения мы показываем людям, как говорить о своих потребностях с позиции, которую я называю «позицией Санта-Клауса»: как считать свои потребности подарком, который позволит другим понять наше истинное состояние и действовать нам во благо. Не стоит выражать свои потребности с позиции «пни меня» — скажем, если мы хотим, чтобы сосед помог нам и немного посидел с детьми, пока мы занимаемся другими делами, не стоит обращаться к нему с позиции «пни меня», где мы считаем свои потребности бременем для других: «Ох, я знаю, что вы очень заняты, не хочу вас беспокоить, но, знаете, мне нужно сделать одно важное дело, и мне нужно, чтобы кто-то помог мне с детьми. Вы не могли бы присмотреть за ними пару минут?». Что за подход! Если мы сами так воспринимаем свои потребности, с чего мы решили, что другие будут уважать их? В общем, я предлагаю выражать свои потребности с позиции Санта-Клауса: когда мы понимаем, что наши потребности — бесценный подарок. Тогда мы придём к соседу и скажем ему: «Хо-хо-хо! Вам очень повезло. Я хочу сказать, что мне очень нужна ваша поддержка».

Одно из самых трогательных происшествий на моих семинарах — которое показало, как сильно люди боятся выражать свои потребности, — было связано с моей матерью. Она посещала один тренинг, который я проводил. Группа участниц стала обсуждать, что им трудно выражать свои потребности, что их настолько приучили печься о чужих потребностях, что им трудно понимать и выражать собственные нужды. В этот момент моя мама встала и вышла в туалет. Она долго не возвращалась назад, и я стал беспокоиться за неё. Когда она вернулась, то выглядела очень бледной. Я спросил её: «Мама, ты в порядке?». Она ответила: «Да, сейчас все в порядке, но... когда эти женщины обсуждали, как им трудно выражать потребности, их разговор меня глубоко тронул. Я вспомнила, что, когда мне было четырнадцать, моей старшей сестре вырезали аппендицит. Другая моя старшая сестра, навещая её в больнице, подарила ей сумочку. Я так мечтала о такой же сумочке! Но, как ты знаешь, мы жили очень бедно. И если дети просят о чём-то, если им чего-то хочется, это часто предполагает траты. Мои старшие братья и сестры часто говорили: „Ты что, не знаешь, как бедно мы живём? Не проси ни о чём родителей“. Поэтому, хотя я мечтала о сумочке, мне было трудно допустить мысль, что можно о ней попросить. Тогда я стала жаловаться на боли в боку, как и сестра. Меня отвели на приём к врачу, и он не выявил никаких отклонений. Но в конце концов мне решили сделать диагностическую операцию и, если обнаружатся проблемы, вырезать аппендицит. Так и произошло: мне провели операцию, я лежала на больничной койке, и сестра, которая до этого подарила сумочку другой нашей сестре, теперь принесла мне такую же. И вот я лежала в постели с сумочкой: у меня, конечно, болел бок, но я не думала о физической боли — получив сумочку, я была совершенно счастлива: я получила то, чего хотела. И тут в палату зашла медсестра и поставила мне в рот градусник. Когда она вышла, зашла другая медсестра, и я подняла сумочку, чтобы похвастаться ею, и что-то промычала, пытаюсь сказать: «Взгляните-ка!». Но медсестра не поняла меня. Она подошла и сказала: «Это для меня? Спасибо!» — и забрала сумочку.

А я не могла выразить свою потребность — попросить её вернуть сумочку, сказать, что я не хотела её дарить».

Эта история произвела на меня глубокое впечатление. Она помогла мне гораздо лучше понять те черты матери, которые меня раздражали. Я стал понимать, что ей часто было очень трудно сообщать о своих потребностях даже в той форме, как она это делала. Я не осознавал, как трудно ей было их выражать.

2.4. Понимание чужих потребностей

На пути к эмоциональной свободе большинство из нас проходят три стадии в отношении к другим и их потребностям. На первой стадии, которую я называю «эмоциональным рабством», мы считаем, что отвечаем за чужие чувства. Мы считаем, что наша задача — приносить близким счастье, и если они не счастливы, мы считаем, что в ответе за их состояние и обязаны что-то сделать. В таком случае мы очень легко начинаем воспринимать близких как обузу. Когда мы берём на себя ответственность за чужие чувства, это может крайне негативно сказываться на близких отношениях. Люди регулярно рассказывают мне, что по этой причине боятся близких отношений. Они говорят: «Когда я вижу, что моему партнёру больно, что он нуждается в чём-то, мне трудно это выносить. У меня ощущение, будто я в тюрьме, будто я задыхаюсь. И я вынужден(а) как можно скорее разорвать отношения». Такая реакция часто встречается у людей, которым внушили, что любить — значит отрицать свои потребности ради потребностей другого. В начале отношений партнёры, как правило, относятся друг к другу с радостью и пониманием, свободно. В отношениях присутствуют радость, спонтанность, красота. Но рано или поздно, если партнёры решают считать отношения «серьёзными», они начинают брать на себя ответственность за чужие чувства. И после этого всё может очень быстро пойти наперекосяк. Если я осознаю, что в моих отношениях возникла такая ситуация, я смогу улучшить её, если признаю происходящее и скажу: «Мне трудно видеть твою боль. Как

только я замечаю, что тебе больно, я теряю контакт с собой». К сожалению, большинство людей не настолько сознательны, чтобы открыто обсуждать такие вещи. Напротив, люди часто обвиняют своих партнёров. Они говорят: «Ты слишком требователен(-льна), слишком зависим(а)». Когда мы так поступаем, ситуация очень быстро усугубляется.

На следующем уровне, на следующей стадии мы начинаем понимать, что, когда мы берём на себя ответственность за чужие чувства и пытаемся подстроиться под них в ущерб себе, за это приходится дорого платить. Когда мы замечаем, что много в жизни упускаем, что редко прислушиваемся к зову своей души, у нас может возникнуть гнев. Я в шутку назвал эту стадию «несносной». Мы больше не берём на себя ответственность за чужие чувства, отрицая свои потребности, поддерживая других, а затем обижаясь; напротив, мы говорим: «Это твои проблемы. Я не отвечаю за твои чувства». На этой стадии мы ясно осознаём, за что мы не отвечаем. Мы больше не хотим думать, что мы в ответе за счастье других. Мы не хотим, чтобы нам вечно приходилось отрицать свои нужды ради других. К сожалению, мы ещё не очень отчётливо понимаем, что такое ответственность — за что мы всё-таки хотим отвечать. А значит, на этом этапе мы часто протестуем против чужих чувств, которые не нравятся нам или другим.

Когда мы покидаем стадию эмоционального рабства, у нас ещё может отчасти сохраняться чувство вины и страха из-за того, что у нас есть собственные потребности. Поэтому неудивительно, что в итоге мы выражаем свои потребности так, что наш подход кажется другим жёстким и неуступчивым. Например, во время перерыва на семинаре одна женщина восхищённо поделилась своим прозрением, связанным с её состоянием эмоционального рабства. После перерыва я предложил группе одно задание. Тогда эта молодая женщина уверенно заявила: «Я бы хотела заняться чем-то другим». Я понял, что она пользуется возможностью выражать свои потребности, которую только что обнаружила, пусть она и идёт вразрез с чужими потребностями. Чтобы побудить её к пониманию

того, что ей действительно нужно, я сказал: «Вы хотите заняться чем-то другим, хотя это идёт вразрез с моими потребностями?». Она ненадолго задумалась, а потом пробормотала: «Да... эм... нет». Её растерянность показывает, что на второй стадии мы ещё не понимаем, что эмоциональная свобода — нечто большее, чем просто уверенное заявление о своих потребностях. Конечно, нужно уметь уверенно говорить о них, но так, чтобы другие понимали, что мы считаем ценными и их потребности тоже.

Мне вспоминается один случай, который произошёл, когда моя дочь осознала, что обладает эмоциональной свободой. Она всегда была идеальной девочкой, которая отрекалась от своих потребностей в угоду другим. Когда я стал осознавать, как часто она подавляет свои желания, чтобы угодить другим, я заговорил с ней об этом. Я сказал, что мне было бы приятно понять, чего хочет она. Когда мы впервые затронули эту тему, она сказала: «Но папочка, я не хочу никого разочаровать». Я помог ей увидеть, что её честность — бесценный подарок, а не обуза. Я также предложил ей с пониманием отнестись к людям, если их расстроят её потребности, но не брать на себя ответственность за их чувства. Вскоре я убедился, что моя дочь стала прислушиваться к моим словам и применять их в жизни, говорить более открыто. Нам позвонил директор её школы: выяснилось, что он был недоволен тем, как разговаривает с ним наша дочь. Когда я зашёл, чтобы побеседовать с ним, директор сказал: «Сегодня Марла пришла в школу в синих джинсах. Я сказал ей, что юные леди так не одеваются. А она мне в ответ: „Отвали!“». Меня порадовал этот случай: Марла стала свободнее, она стала прислушиваться к своим потребностям — а не считать, что она постоянно должна угождать другим. Да, я осознал, что плохо объяснил ей, как выражать свои потребности так, чтобы при этом с пониманием и уважением относиться к другим, но я знал, что это придёт. Поэтому я был рад; но было не очень легко убедить директора, что ему тоже стоит порадоваться.

Когда мы достигаем третьей стадии эмоционального освобождения, когда мы откликаемся на чужие потребности, мы всегда делаем это с состраданием, а не из чувства страха, вины и стыда. Мы не подавляем свои потребности, когда откликаемся на чужие. Поэтому, когда мы всё-таки поступаем так, как хотят другие, это приносит нам удовлетворение. Мы также осознаём, что понимание своих потребностей — подарок для других. А значит, мы сообщаем о своих потребностях с позиции Санта-Клауса, о которой я уже упоминал.

Итак, эмоциональное освобождение предполагает, что мы ясно сообщаем о своих потребностях — показывая при этом, что чужие потребности волнуют нас так же, как свои собственные. Цель ненасильственного общения — помочь людям взаимодействовать так, чтобы каждый мог получить то, что хочет.

2.5. Потребности — это сама жизнь

Я хочу понимать, что мне удалось объяснить вам, как я понимаю потребности в их отличии от других форм общения; поэтому я приведу несколько предложений и попрошу вас подумать, выражают ли они, на ваш взгляд, потребности. Потом я расскажу о своих впечатлениях. Первое предложение: «Меня раздражает, что ты оставляешь документы компании на полу конференц-зала». Я не слышу здесь потребности. Конечно, за этими словами стоит потребность, но я не вижу, чтобы говорящий её ясно выразил. Мне кажется, говорящий просто обвиняет других в своих чувствах и не соотносит чувства со своими потребностями. Второе предложение: «Я злюсь, когда ты так говоришь. Мне нужно уважение, и я его не получаю». В этом случае я считаю, что говорящий выражает потребность. Третий пример: «Меня огорчает, когда ты опаздываешь». Здесь я не слышу потребности. Лучше, если после слова «огорчает» говорящий скажет: «...Потому что мне нужно...». Четвёртое предложение: «Мне грустно, что ты не придёшь домой на ужин, потому что я надеялся провести этот вечер

вместе». Я не слышу, чтобы говорящий выражал свою потребность. Я слышу, что он сообщает о своей печали, что он хотел бы провести вместе вечер. Но «провести вместе вечер» — это стратегия. Не было ничего сказано о потребности, которую она удовлетворит. Я бы предпочёл, если бы он сказал так: «Мне грустно, что ты не придёшь домой на ужин, потому что я очень нуждаюсь в ощущении связи и близости». Пятый пример: «Я разочарован, потому что ты сказала, что сделаешь это, и не сделала». Обратите внимание, что здесь за словом «потому что» опять следует слово «ты», а не «я». В этом случае мы не берём на себя ответственность за свои чувства и не связываем их со своими потребностями. Шестой пример: «Я разочарован, потому что хотел бы уже продвинуться дальше в работе». На мой взгляд, здесь присутствует потребность: она выражена не прямо, но предполагается, что я не могу удовлетворить свою потребность в развитии. Седьмой пример: «Иногда меня ранят случайные замечания других людей». Здесь я не слышу потребности. Я вижу, что, по мнению говорящего, из-за чужих слов он испытывает те или иные чувства. Восьмой пример: «Я счастлива, что ты получил эту награду». Опять же, здесь она объясняет свои чувства внешними событиями. Лучше, если она скажет, какая потребность приносит ей счастье — какую потребность она удовлетворила, когда другой получил награду. Девятый пример: «Мне страшно, когда ты так повышаешь голос». Опять же, после своих чувств говорящий не выражает потребностей: он объясняет свои чувства чужими действиями. Десятый пример: «Спасибо, что предложил меня подвезти, потому что мне очень нужна была поддержка при подготовке к сегодняшнему вечеру». Я вижу, что говорящий выразил потребность в поддержке — и поэтому благодарит другого.

Людям труднее всего отличать потребности от просьб. Пару минут назад я пояснял, чем они отличаются: просьба относится к конкретному человеку, к его конкретным действиям, которые, мы надеемся, удовлетворят наши потребности. Напротив, потребность не предполагает указаний на то, что конкретный человек должен совершить те или иные действия, — они

описывают то, что в нас происходит: на жизнь, которая осуществляется или нет, на внутренние нужды. Я уже говорил, что потребности всех людей одинаковы. К сожалению, часто нас учат смешивать одно с другим. Мы считаем, что у нас есть те или иные потребности; но на самом деле это не потребности — это усвоенные через культуру состояния, которых ожидают от нас в данном обществе. Так, нам не нужна конкретная модель автомобиля, но нас могут приучить думать, что нам нужен большой автомобиль. Нам не нужен статус, но нас приучают путать это желание с потребностью, и мы плохо понимаем, какие потребности стоят за этим желанием. Мы постараемся уловить различие между этими явлениями — между потребностью и ясной просьбой, которая призвана удовлетворить эту потребность. Надеюсь, мне удалось показать не только то, как выражать потребности, но и то, насколько важно понимать, что потребности — проявление в нас самой жизни. Когда мы открываем другим то, что в нас происходит, — это бесценный подарок.

2.6. Как превратить просьбу в подарок

До этого я рассказывал, как язык ненасильственного общения помогает нам откликаться на свои внутренние запросы. И мы поняли, что центральную роль здесь играют наши потребности. Сейчас я перейду к другому важному вопросу, который имеет значение в контексте ненасильственного общения. А именно — как сообщать другим о том, что они могут для нас сделать, чтобы улучшить нашу жизнь. Иначе говоря, как просить других о чём-то так, чтобы просьба стала для них подарком, а не звучала как требование. Когда другие слышат нашу просьбу и воспринимают её исключительно как возможность улучшить нашу жизнь, это позволяет им делать то, что мы, люди, больше всего любим, — направить свои силы на служение жизни. Та же самая просьба, если она звучит как требование, воспринимается иначе. Она угрожает чужой независимости, и если человек исполнит нашу просьбу, мы будем расплачиваться за это, потому что он действует не из сострадания

или стремления обогатить нашу жизнь, а из страха перед наказанием, отвержением, из чувства вины и стыда.

Итак, сначала мы обсудим, как отчётливо формулировать свои просьбы, а потом — что можно сделать, чтобы собеседник воспринимал наши слова как просьбу, а не как требование. Когда вы сообщили другому о своих наблюдениях, чувствах, потребностях, следует в отдельном предложении сказать, что он может сделать, чтобы улучшить вашу жизнь. Для этого я рекомендую использовать положительный язык действий. Для начала поясню, что я понимаю под «положительным языком». Такой язык подразумевает, что мы сообщаем, чего мы хотим, а не чего не хотим. Мне нравится, как моя подруга Рут в одной своей детской песне выражает эту мысль. В этой песне поётся: «Как соблюсти запрет? Я лишь знаю, что чего-то нет, когда мне говорят „не делай“». Эти стихи указывают на две проблемы, с которыми мы часто имеем дело, когда просьбы выражают в негативной форме. Во-первых, в таком случае люди часто не понимают наши желания. А во-вторых, когда мы говорим, что не хотим чего-то, мы отрицаем чужие действия. Люди часто воспринимают это как критику своих действий. Во времена Вьетнамской войны меня пригласили на телевидение, чтобы обсудить тему войны с одним мужчиной, позиция которого сильно отличалась от моей. Эту передачу записывали, поэтому я пришёл домой и в тот же вечер её посмотрел. Когда я понял, что в этой передаче общаюсь совсем не так, как мне хотелось, я сильно расстроился. И я сказал себе: «Если мне ещё раз придётся участвовать в подобных дискуссиях, я не буду вести себя так, как на этой передаче. Я не стану защищаться, не стану поступать так-то и так-то». В этой передаче я заметил три определённых момента, которых мне хотелось избежать в дискуссиях с людьми, стоящими на другой позиции. Обратите внимание: я говорил себе, чего не хочу делать, не проясняя, что хочу делать.

Через неделю меня снова пригласили на эту передачу, чтобы продолжить дискуссию с тем же джентльменом. Всю дорогу, пока я шёл в студию,

я повторял про себя, как не хочу действовать. «Я не хочу делать А, не хочу делать Б, не хочу делать В». Как только началась передача, оппонент стал атаковать меня так же, как и в прошлый раз. И примерно в течение десяти секунд я не делал А, Б и В — но просто молча сидел: потому что не понимал, как хочу общаться. Но как только я открыл рот, я сразу наверстал упущенное за эти десять секунд: я повёл себя так же, как на прошлой неделе, если не хуже. Этот неприятный урок показал мне, что очень важно понимать не только то, как вы не хотите действовать; важно ясно видеть, как вы хотите действовать, и тренироваться это делать, пока не удастся превратить старые привычки в новые.

Однажды меня попросили провести работу со школьниками-подростками афроамериканского происхождения, у которых скопился длинный список претензий к своему директору. Они считали, что директор — расист. Пастор, который много работал с этими молодыми людьми, отметил, что они очень злятся на директора, и беспокоился о последствиях этого гнева. Он был знаком с моим подходом и предложил ученикам пообщаться со мной. В начале встречи они стали описывать поступки директора, в которых видели дискриминацию. Они привели мне несколько примеров. Выслушав их, я предложил им прояснить, каких изменений в поведении они от него ждут. Один из учеников засомневался, что это поможет. Он сказал мне: «Какой в этом толк, а? Однажды мы пришли к нему и сказали, чего хотим. Он ответил нам: „Выйдите за дверь. Не надо указывать мне, что делать“». Я спросил: «О чем вы попросили его в тот раз?». Они вспомнили, что попросили его не говорить им, какую носить причёску. Я предположил, что он ответил бы иначе, если бы они сказали, чего они от него хотят, а не чего не хотят. Тогда они сказали, что попросили директора относиться к ним справедливо. Тогда, по их словам, он стал защищаться. Он отрицал, что несправедливо к ним относится. Я рискнул предположить, что директор мог ответить иначе, если бы они попросили его о конкретных действиях, а не высказывали неопределённую просьбу о «справедливом отношении». Вместе нам удалось сформулировать их просьбу на позитивном языке

действий. К концу встречи они сформулировали тридцать восемь пунктов, о которых хотят попросить директора, в том числе, например: «Мы хотим, чтобы вы разрешили ученикам-афроамериканцам участвовать в принятии решений относительно дресс-кода», «Мы хотим, чтобы вы называли нас не „ребятами“, а „учениками-афроамериканцами[»]. Они встретились с директором, сообщили ему тридцать восемь пунктов и в тот же вечер позвонили мне: они были приятно удивлены. Он согласился с ними по всем пунктам.

2.7. Просите других о конкретных действиях

Позитивного языка действий недостаточно; следует также избегать расплывчатых, двусмысленных оборотов и сообщать в просьбе о конкретных действиях, которые другие в состоянии совершить. В одном комиксе изображён мужчина, который свалился в озеро. С трудом удерживаясь на плаву, он кричит своему псу на берегу: «Ласси, беги за помощью!». На следующей картинке пёс лежит на кушетке у психоаналитика. Нам хорошо известно, что люди расходятся во мнениях о том, что такое помощь. Некоторые мои близкие, когда их просят помочь с посудой, считают, что «помочь» означает «следить за процессом».

На один из моих семинаров пришла пара, которая переживала трудный период в отношениях: их пример хорошо показывает, что происходит, когда мы не очень ясно понимаем, о чём хотим попросить. Жена говорила мужу: «Я хочу, чтобы ты позволял мне быть собой». Муж отвечал ей: «Я позволяю». Она отвечала: «Нет, не позволяешь!». Я попросил её озвучить просьбу ещё раз и сделать это на языке действий: каких действий она от него хочет — что позволит ей быть собой. Тогда она сказала мужу: «Я хочу, чтобы ты позволил мне развиваться и быть собой». Он также не понял и этой просьбы. Он снова сказал: «Я так и поступаю». А она отвечала: «Нет». Я поговорил с ней несколько минут и помог ей перевести свою просьбу на язык действий. В итоге она сказала: «Ох, довольно нелепая просьба. Если выразиться точно,

кажется, я хочу, чтобы он улыбался и говорил, что его устраивают все мои действия». Очень часто за расплывчатыми и абстрактными выражениями скрываются подобные невозможные просьбы по отношению к другим людям.

Такая неясность возникла в общении одного отца с его пятнадцатилетним сыном, когда они пришли ко мне на консультацию. В какой-то момент он сказал сыну: «Всё, чего я хочу, — чтобы ты стал немного более ответственным. Разве я о многом прошу?». Я попросил отца уточнить, какие действия сына продемонстрируют ему ответственность, которая ему нужна. Отец задумался, а потом сказал: «Ну, это звучит не очень, но когда я говорю, что жду от него ответственности, на самом деле мне хочется, чтобы он без вопросов исполнял мои просьбы. Чтобы он прыгал, если я прошу, и при этом улыбался». Потом он согласился, что, если его сын будет вести себя так, он будет проявлять не ответственность, а покорность. Как и этот отец, мы часто используем расплывчатые и абстрактные выражения, чтобы объяснить, каких чувств или состояний ожидаем от других, не называя конкретных действий, которые помогут им достичь этих состояний. Например, работодатель искренне пытается получить от сотрудников обратную связь. Он говорит сотрудникам: «Прошу, не стесняйтесь, говорите мне, что вы думаете». Тем самым работодатель сообщает, что хочет, чтобы сотрудники «не стеснялись», но не говорит, что они могут сделать, чтобы избавиться от стеснения. Напротив, если работодатель обратится к позитивному языку действий, он сформулирует просьбу так: «Скажите, что я могу сделать, чтобы вам стало проще выражать свои мысли».

Приведу последний пример, который показывает, что использование расплывчатых выражений приводит к внутреннему хаосу. Когда я работал клиническим психологом, у меня постоянно происходил один и тот же разговор с многочисленными студентами, который страдали депрессией. Сначала я проявлял эмпатию к искренним чувствам, которые выражали клиенты; затем наш диалог обычно выглядел так. Я говорил клиенту:

«Скажите, пожалуйста, что вы хотели бы получить от меня и других людей, чего не получаете сейчас?». Клиент отвечал: «Я не знаю, чего хочу». Я: «Я догадывался, что вы так скажете». Клиент: «Почему?». Я: «По моей теории, депрессия возникает, когда наши потребности не удовлетворены, когда мы не получаем того, в чём нуждаемся. А это происходит потому, что нас не научили удовлетворять свои желания. Напротив, нас учат быть хорошими мальчиками или девочками, отцами или матерями. И если мы начинаем играть такую „хорошую“ роль, мы, скорее всего, привыкнем жить в депрессии. Депрессия — наша награда за „хорошесть“. Но если вы хотите получать от жизни больше радости, я предлагаю вам лучше понять свои потребности и, выражая их, точно сообщать другим, что именно они могут сделать, чтобы удовлетворить ваши потребности. Что вы об этом думаете?»

Клиент: «Я просто хочу, чтобы кто-то меня любил. Это ведь адекватная просьба, да?». Я: «Что ж, хорошее начало. По крайней мере вы обозначили свои потребности, но вы не сказали, какие действия людей помогут вам их удовлетворить. Чего вы хотите от людей? Что я сейчас могу сделать, например, чтобы восполнить вашу потребность в любви?». Клиент: «О, вы же знаете...». Я: «Не уверен, что знаю. Я хочу, чтобы вы сказали мне, какие именно действия (мои или чужие) смогут удовлетворить вашу потребность в любви». Клиент: «Это трудно сделать». Я: «Да, конкретно о чём-то просить не всегда легко. Но если нам трудно выразить свои желания, подумайте, как сложно будет другим исполнить их, если мы не можем о них сообщить».

Клиент: «Да, теперь я понимаю: другие не смогут мне помочь, если я сам не знаю, чего хочу. Я... начинаю понимать, что поможет мне удовлетворить потребность в любви, но мне стыдно об этом говорить». Я: «Да, очень часто за такими расплывчатыми просьбами скрываются мысли, которые могут смущать. Давайте выясним, о чём идёт речь. Какие мои действия или действия других помогут вам ощутить, что вас любят?». Клиент: «Если честно отвечать на вопрос, о чём я прошу, когда прошу о любви, то, мне кажется, я хочу, чтобы вы догадались о моих желаниях до того, как я сам их пойму. Кроме того, я хочу, чтобы вы всегда их исполняли». Я: «Спасибо

за объяснение. Надеюсь, вы видите, что вряд ли найдутся люди, которые смогут дать вам любовь, если от него требуют таких действий».

Часто мои клиенты понимают, что недостаточное понимание своих желаний во многом становится причиной разочарований и депрессии. Иногда мы можем высказывать просьбу неявным образом. Представьте, что вы находитесь на кухне, а ваша сестра, которая смотрит телевизор в гостиной, кричит: «Хочу пить». В этом случае очевидно, что она просит вас принести стакан воды. Тем не менее в других случаях мы можем выражать своё недовольство неадекватным образом, хотя хотим, чтобы слушающий понял, какая просьба стоит за нашими словами. Например, женщина может сказать мужу: «Мне неприятно, что ты забыл купить масло и лук, за которыми я просила тебя зайти». Возможно, ей очевидно, что она просит мужа вернуться в магазин за этими продуктами, однако муж может решить, что своими словами она просто хотела вызвать у него чувство вины. Ещё чаще мы просто не осознаём, о чём просим своими словами. Мы говорим что-то другим или ругаем их, не понимая, как вести диалог. Мы бросаемся словами — и чужое присутствие превращается для нас в мусорное ведро. В таких ситуациях слушатель, который не может точно понять, о чём просит его говорящий, начинает страдать; такие страдания замечательно иллюстрирует следующий сюжет. Когда я ехал в мини-поезде по аэропорту Даллас-Форт-Уорт — этот поезд развозит пассажиров по соответствующим терминалам, — прямо напротив меня сидела пара. У пассажиров, которые спешили попасть на самолёт, черепашья скорость поезда могла вызвать раздражение. Муж повернулся к жене и с чувством сказал: «Никогда ещё не видел, чтобы поезд так тащился!». Она промолчала, но мне показалось, что она испытывает напряжение и дискомфорт, не понимая, чего хочет добиться муж своими словами. Затем он поступил так, как делают многие, не получив желанного ответа. Он не осознал, что ему не удалось выразить свои потребности; он повторил, заметно повысив голос: «Никогда не видел, чтобы поезд так тащился!». Жена, недоумевающая, чего он хочет, нахмурилась ещё более удручённо. «Он ездит по электронному таймеру!» Думаю, вовсе

не эти сведения ждал муж. По всей видимости, моя догадка была верной, потому что он повторил свои слова в третий раз, ещё громче: «Никогда не видел таких медленных поездов!». Тут терпение жены, похоже, лопнуло; она сердито отрезала: «Чего ты от меня хочешь? Чтобы я выскочила и побежала?». Теперь страдали уже двое, потому что муж просто не понимал, как объяснить, чего он хочет. Чего этот мужчина мог ожидать от своей жены? Уверен, он хотел услышать, что она понимает его боль. И если бы он сказал ей: «Повтори, пожалуйста, как ты поняла мои чувства?» — наверное, жена ответила бы: «Похоже, ты боишься, что мы можем опоздать на самолёт, и тебе неприятно, потому что ты хочешь, чтобы поезд между терминалами шёл быстрее».

В вышеописанном диалоге жена почувствовала огорчение мужа, но не поняла, чего он от неё хочет. Не меньше сложностей возникает и в обратной ситуации: когда люди просят о чём-то, но не сообщают о чувствах и потребностях, которые стоят за просьбой. Это особенно касается тех случаев, когда просьбы принимают форму требований. Как, например, в следующем примере: «Почему бы тебе не постричься?». Молодёжь легко воспринимает такие слова как требование или нападение, если родители забывают сначала сказать о своих потребностях и чувствах. Это может выглядеть так: «Нас беспокоит, что твои волосы сильно отросли и могут падать на глаза, особенно когда ты катаешься на мопеде. Мы беспокоимся о твоей безопасности. Не хочешь постричься?». Тем не менее чаще бывает так, что люди что-то говорят, не осознавая, о чём просят; например, они могут отметить: «Я ни о чём не прошу. Мне просто захотелось об этом сказать». Убеждён, что всегда, когда мы говорим о чём-то другому, мы просим его о чём-то. Возможно, просто о душевной связи. Мы можем выражать такие просьбы при помощи слов или невербально. Мы также можем просить о честной обратной связи (мы хотим узнать, как наш собеседник отреагирует на наши слова) или о действии, которое поможет нам удовлетворить свою потребность. Чем отчётливее мы поясняем, чего хотим от другого, тем вероятнее, что он исполнит нашу просьбу.

2.8. Как сформировать желанную связь с другими

Как известно, мысли, которые мы высказываем, не всегда совпадают с тем, как их воспринимает собеседник. Обычно, чтобы определить, насколько хорошо другой понял нашу мысль, мы ориентируемся на словесные намёки. Тем не менее, если мы сомневаемся, что он правильно уловил нашу мысль, лучше обратиться к нему с конкретной просьбой об обратной связи, чтобы понять, как он нас понял: тогда мы сможем скорректировать неверное понимание. В некоторых случаях подойдут простые вопросы, например: «Понятно?». Если человек отвечает утвердительно, мы чувствуем, что он нас понял. В других случаях, чтобы убедиться, что нас действительно поняли, недостаточно услышать: «Да, я вас понимаю». В этих случаях можно попросить собеседника своими словами пересказать, как он нас услышал. Тогда у нас появится возможность частично перефразировать свою мысль, чтобы устранить расхождения или пробелы, которые мы заметили в его пересказе. Скажем, учительница подходит к ученику и говорит: «Питер, вчера я просматривала журнал. Твоя успеваемость меня беспокоит. Я хочу убедиться, что ты помнишь о домашних заданиях, которых ещё не сдал. Зайди ко мне в кабинет после занятий». Ученик бормочет: «Хорошо, я понял», а затем отворачивается, и учительница не может понять, адекватно ли тот понял её мысль. Если учительница попросит его пересказать её слова: «Ты не мог бы повторить, что я сейчас сказала?» — Питер может ответить: «Вы хотите, чтобы я пропустил футбол, потому что вам не понравилась моя домашка». Тогда учительница поймёт, что Питер не понял её мысль; теперь она может выразить её иначе. Но если другие вас не поняли, важно поправлять их обдуманно. Когда вы поправляете собеседника, не стоит говорить: «Ты не услышал(а) меня», или «Я так не говорил(а)», или «Ты не понимаешь меня». В этом случае собеседник легко может решить, что вы отчитываете его за то, что он не так вас понял. Если учительница видит, что ученик пытается пересказать её слова, как она просит, она может сказать: «Спасибо, что рассказал, как ты меня понял. Похоже, я выразилась недостаточно ясно. Попробую ещё раз».

Когда вы будете в первый раз просить других пересказать, как они вас слышали, у вас может возникнуть ощущение неловкости, странности, потому что люди редко просят о таких вещах. Когда я подчёркиваю, насколько важен этот навык — умение просить других пересказать то, что они от нас слышат, у людей часто возникают сомнения. Они беспокоятся, что могут столкнуться, скажем, с такой реакцией: «Ты что, думаешь, я глухой (глухая)?», «Хватит с меня твоих психологических игр». Чтобы избежать таких реакций, можно заранее объяснить собеседнику, зачем мы иногда просим их пересказывать наши слова. Можно сказать: «Надеюсь, когда я так делаю, тебе не кажется, что я проверяю тебя или считаю, что ты ничего не понял(а). Дело в том, что иногда, когда я открыто высказываюсь, мне становится спокойнее, если собеседник может пересказать мои слова: это подтверждает, что я выражаюсь понятно». Если мы просим другого пересказать сказанное, а собеседник отвечает: «Я понял(а), что ты говоришь, я не глупый(-ая)», попробуйте сосредоточиться на его чувствах и потребностях и спросить его, вслух или мысленно: «Сейчас ты говоришь, что у тебя возникло раздражение, потому что нуждаешься в том, чтобы твой интеллект уважали?». После того как мы открыто высказались и убедились, что другой нас понимает, нам часто не терпится узнать его реакцию на наши слова.

В целом существует три типа откровенных ответов, которые можно ожидать от собеседника. Иногда мы стремимся выяснить, какие *чувства* вызывают наши слова, а также причины этих чувств. Просьба о таком ответе может выглядеть так: «Скажи, пожалуйста, какие чувства вызвали у тебя мои слова и почему эти чувства у тебя возникли». Вторым вариантом может выглядеть так: иногда нам хочется понять, какие *мысли* вызывают у собеседника наши слова. В таких случаях важно уточнять, какие именно мысли мы хотим выяснить. Например, можно сказать: «Скажи, пожалуйста, считаешь ли ты, что можешь принять моё предложение? А если считаешь, что не сможешь, то что, на твой взгляд, этому мешает?» — а не просто «Мне хотелось бы понять, что ты думаешь о моем предложении». Когда мы не уточняем, какие мысли

собеседника нам интересны, он может подробно отвечать нам, высказывая неинтересные нам мысли. Третий вариант: иногда мы хотим выяснить, готовы ли другой человек совершать *конкретные действия*, которые удовлетворят наши потребности. Подобная просьба может звучать так: «Скажи, пожалуйста, мы можем отложить нашу встречу на одну неделю?».

В контексте ненасильственного общения нужно осознавать, какого именно честного ответа мы ждём от собеседника, а также просить его о таком ответе, точно подбирая слова. Особенно важно ясно сообщать, в каком отношении мы ждём понимания или честности от других после своих слов, когда общаемся с группой людей. Если мы плохо понимаем, какой отклик ожидаем получить в ответ на свои слова, мы можем инициировать непродуктивные беседы, которые не смогут никого удовлетворить и отнимут много времени.

Иногда меня просят поработать с ними группы горожан, которых беспокоит проблема расизма в коллективе. Одна из проблем, которая часто возникает в этих группах, — бесплодность и утомительность их собраний. Такие бесплодные собрания оказываются затратными для участников, которые часто тратят свои ограниченные ресурсы на транспорт и няню для детей, чтобы попасть на собрания. Многие участники, устав от длительных дискуссий, на которых не принимаются конкретные решения, покидают такие группы, заявляя, что такие собрания — пустая трата времени. Более того, изменения на уровне институтов, которых они пытаются добиться, обычно нельзя произвести легко и быстро. По всем этим причинам, когда такие группы встречаются, важно, чтобы они проводили время с пользой.

Я общался с участниками одной такой группы, которую организовали для того, чтобы трансформировать местную систему школьного образования. Они считали, что разные люди дискриминируют учеников по национальному признаку. (*Неразборчиво.*) ...Из этой группы уходили участники. Они пригласили меня, чтобы я понаблюдал за их дискуссиями и предложил, как можно сделать собрания продуктивнее. В начале вечернего собрания один

мужчина стал рассказывать, что прочёл в газете статью о женщине-матери, представительнице национального меньшинства, которая пожаловалась на школу из-за отношения директора к её дочери. На рассказ об этой статье отреагировала другая женщина — она поделилась тем, что произошло с ней, когда она училась в этой же школе. Затем каждый участник группы по очереди рассказал о подобном опыте в своей жизни. Через двадцать минут я попросил тех участников, которых удовлетворяет дискуссия, поднять руки. Никто этого не сделал. «Собрания всегда так проходят, — сказал один мужчина, — у меня есть дела поважнее, чем сидеть и слушать эти разговоры». Тогда я обратился к мужчине, который инициировал эту дискуссию. Я начал так: «Скажите, когда вы заговорили об этой статье, какой реакции вы ожидали от группы?». Он ненадолго задумался и ответил: «М-м, мне подумалось, что это интересная статья». Я пояснил, что спрашиваю о том, какой реакции он ждал от группы, а не о том, что он думает о статье. Он снова задумался и сказал: «М-м, не знаю точно, чего именно я хотел от них услышать». Тогда я сказал, что именно поэтому, на мой взгляд, они потратили двадцать минут собрания впустую — никто не получил того, чего хотел. Когда мы обращаемся к группе, не понимая, что хотим от неё услышать, часто это выливается в бесплодные дискуссии. Тем не менее, если хотя бы один из участников группы осознаёт, что важно ясно сформулировать свою просьбу, он сможет поделиться своим пониманием и сообщить его другим. Например, когда тот мужчина не пояснил, какого ответа он ожидает от группы, другой участник, который осознаёт, как важна ясность, мог бы сказать: «Извините, не понимаю, какой реакции вы ожидаете на вашу историю. Скажите, пожалуйста, что вы хотите от нас услышать?». Если мы поможем людям прояснить их намерения, то избежим бесцельной траты драгоценного времени встречи.

Нередко беседы мучительно растягиваются, не удовлетворяя никого, потому что не ясно, получил ли инициатор такой беседы от группы то, что он (она) хотел(а). В Индии, когда человек в разговоре с другими слышит то, что хочет услышать, он говорит: «Бас!». Это означает: «Хватит, я доволен. Можно

переходить к другой теме». Хотя слова с таким значением, кажется, нет в английском языке, мы выиграем, если во взаимодействиях с людьми будем развивать и продвигать такое сознание; когда мы закончили мысль и не хотим ничего добавить, можно сказать, например: «Я закончил».

2.9. Различие между просьбами и требованиями

Сейчас я хотел бы поговорить о различии между просьбами и требованиями. Когда мы высказываем просьбу, очень важно, чтобы другие воспринимали наши слова именно как просьбу, а не как требование. Слова, воспринятые как просьба, становятся подарком, потому что другим нравится делать то, что любят все люди, — а именно содействовать благополучию других. Нам не нравится, когда от нас чего-то требуют. Требования угрожают нашей независимости. Итак, в чём же состоит различие между просьбой и требованием?

Я использую эти понятия в следующем значении: когда от человек *требуют*, он считает, что, если он не исполнит чужую просьбу, его накажут, отвергнут, обвинят, пристыдят. Когда люди воспринимают просьбу как требование, у них есть два варианта: подчиниться или начать сопротивляться. Так или иначе слушателю кажется, что просящий его принуждает, и слушателю становится труднее отвечать ему с пониманием. Чем чаще в прошлом мы обвиняли других, наказывали их или вызывали у них чувство вины, тем вероятнее, что сейчас они воспримут нашу просьбу как требование. Нам также приходится расплачиваться за то, что другие пользуются подобной тактикой. Если людей из нашего окружения обвиняли, наказывали или заставляли испытывать чувство вины, когда они отказывались поступать так, как хотят другие, — вероятно, они будут переносить этот опыт во все новые отношения и воспринимать все просьбы как требования.

Давайте рассмотрим два варианта одной ситуации. Джек говорит своей подруге Джейн: «Мне одиноко, и я хотел бы сегодня вечером провести

с тобой время». Просьба это или требование? Мы поймём это, только когда посмотрим, как Джек отреагирует, если Джейн не согласится. Предположим, она ответила: «Джек, я очень устала. Если тебе хочется пообщаться, найди, с кем ещё можно провести вечер». Если после этого Джек скажет: «Ты всегда поступаешь эгоистично!» — то его просьба на самом деле была требованием. Он не отнёсся к её потребности в отдыхе с пониманием, а обвинил её в том, что она говорит. Рассмотрим другой сценарий, возможный в этой ситуации. Сначала Джек говорит: «Мне одиноко, и я хотел бы сегодня вечером провести с тобой время». Джейн отвечает: «Я очень устала. Если тебе хочется пообщаться, найди, с кем ещё можно провести вечер». Джек молча отворачивается от неё. Джейн, чувствуя, что он расстроен: «Тебя что-то беспокоит?». Джек: «Нет». Джейн: «Слушай, Джек, я чувствую, что-то не так. Что случилось?». Джек: «Ты знаешь, как мне одиноко. Если бы ты правда любила меня, ты бы провела со мной вечер». Опять же — вместо того чтобы отнестись с пониманием к потребностям Джейн, Джек истолковал её ответ в том смысле, что она его не любит, отвергает его. Чем чаще мы толкуем несогласие как отвержение, тем вероятнее, что наши просьбы будут воспринимать как требования. Наши действия становятся самосбывающимся пророчеством. Ведь чем чаще люди слышат от нас требования, тем меньше им хочется откликаться на наши просьбы. С другой стороны, мы поймём, что просьба Джека действительно была просьбой, а не требованием, если в своём ответе он с уважением признает её потребности и чувства. Так, он может сказать ей: «Понимаю, Джейн. Ты очень устала и вечером хочешь отдохнуть». Проявив к ней эмпатию, возможно, Джек захочет показать ей, что они оба могут удовлетворить свои потребности и прийти к совместному решению. Если она изначально почувствует эмпатию с его стороны, она, возможно, захочет рассмотреть другие решения помимо отказа.

Можно убедить человека в том, что мы высказываем просьбу, а не требование, если указать, что ему стоит соглашаться, только если он хочет согласиться. Так, можно сказать: «Ты не хочешь накрыть стол?» — а не:

«Я хочу, чтобы ты накрыл(а) стол». Тем не менее самый действенный способ показать другим, что мы действительно высказываем просьбу, а не требование, — проявлять эмпатию по отношению к ним, когда по какой-то причине они не хотят делать то, о чём мы просим. Наша реакция на отказ других демонстрирует, просим мы или требуем. Если мы готовы сочувственно понять, почему человек не может исполнить нашу просьбу, тогда — по моему определению — мы просим, а не требуем.

Когда мы выбираем просить, а не требовать, это не означает, что мы сдаёмся, когда человек отказался выполнять просьбу. Это означает, что прежде, чем убеждать другого, мы проявляем понимание в отношении причин его отказа. Чтобы высказать искреннюю просьбу, нужно также понимать, какая у нас цель. Если наша цель состоит только в том, чтобы изменить другого, его поведение, и добиться своего, то такой инструмент, как ненасильственное общение, нам не подходит. Ненасильственное общение предназначено для тех, кто хочет, чтобы другие менялись и реагировали только по доброй воле и из чувства сострадания. Цель ненасильственного общения — сформировать отношения, основанные на честности и эмпатии. Когда другие уверены в том, что мы в первую очередь заботимся о качестве отношений и ожидаем, что эта практика поможет всем удовлетворить свои потребности, они могут не сомневаться, что наши просьбы — действительно просьбы, а не замаскированные требования. Трудно всегда помнить об этой цели — особенно родителям, учителям, менеджерам и другим людям, деятельность которых связана с влиянием на других и получением результатов. На первых этапах изучения этой практики мы можем замечать, что применяем компоненты ненасильственного общения автоматически, не осознавая цели, которой они служат. Важно постоянно осознавать, что наша задача — не добиться того, чего мы хотим, а наладить такой контакт с другими, который сделает возможным обмен, основанный на сострадании. Такой сострадательный обмен позволит каждому удовлетворить свои потребности. Тем не менее иногда, даже если мы осознаём свои намерения и точно формулируем

просьбы, люди всё равно слышат в наших словах требование, особенно если в прошлом они постоянно сталкивались с требованиями. Особенно это касается случаев, когда мы занимаем руководящую позицию и беседуем с людьми, имеющими негативный опыт общения с авторитетами.

Однажды руководитель старших классов попросил меня показать учителям, как ненасильственное общение может помочь им в общении с учениками, которые отказывались идти навстречу учителям и исполнять их просьбы. Меня попросили встретиться с сорока школьниками, которые якобы были социально и эмоционально дезадаптированы. Меня шокировало, насколько легко такие ярлыки становятся самосбывающимися пророчествами. Если бы в школе на вас навесили такой ярлык, вероятно, вы решили бы, что теперь можете творить что угодно; вы захотели бы сопротивляться любым требованиям, если бы знали, что вас считают «социально и эмоционально дезадаптированным». Когда одни люди навешивают на других такие ярлыки, обычно к ним начинают относиться так, что это содействует именно тому поведению, которого хотят избежать; а затем они считают, будто такое поведение в очередной раз подтверждает их вердикт. Поскольку школьники знали, к какой категории их относят, меня не удивило, что, когда я вошёл, большинство из них сидели, свесившись с подоконников, и выкрикивали ругательства своим товарищам во дворе. Первым делом я попросил их о следующем. Мне приходилось повышать голос, чтобы меня расслышали. Я сказал: «Пожалуйста, вернитесь в класс и сядьте, чтобы я рассказал вам, кто я такой и чем мы сегодня будем заниматься». Примерно половина школьников вернулись. Я сомневался, что все меня услышали, поэтому повторил свою просьбу. На этот раз все ученики вернулись и сели, кроме двух молодых людей, которые продолжали стоять, облокотившись на подоконник. К сожалению, эти двое ребят были самыми сильными в классе.

«Извините, молодые люди, — обратился я к ним, — не могли бы повторить, что я вам сказал?». Один из них повернулся ко мне: «Да, вы сказали, чтобы

мы вернулись и сели». Я подумал: «О нет, он понял мою просьбу как требование!». Вслух я сказал: «Сэр (я научился всегда обращаться к людям с бицепсами, как у него, «сэр»; к тому же бицепсы одного из ребят украшала татуировка), не могли бы вы сказать мне, как я должен обратиться к вам с просьбой так, чтобы вам не казалось, будто я командую?». Он сказал: «А?». Понятно, что он привык, когда авторитеты требуют от него чего-то; для него был в новинку другой подход, который использовал я, обратившись к нему с просьбой. Тогда я сказал: «Как мне дать тебе понять, что я обращаюсь к тебе с просьбой, чтобы тебе не казалось, что я игнорирую твои желания?». Он на секунду задумался, потом сказал: «Не знаю». Я ответил: «Наш разговор хорошо иллюстрирует тему, которую я хочу обсудить». *(Пропуск в записи.)* «Как мне донести до тебя свои желания так, чтобы ты поверил, что я обращаюсь к тебе с просьбой?» К моему облегчению, теперь этот юноша, похоже, понял меня и вместе с другом присоединился к остальным.

В некоторых ситуациях вроде этой собеседник далеко не сразу принимает мысль о том, что мои слова — просьба, а не требование. Когда вы хотите обратиться к другому с просьбой, полезно также отслеживать следующие мысли — они автоматически превращают просьбу в требование. Например, если у вас голове крутится слово «должен» — «Он должен убирать за собой» — любая ваша просьба, скорее всего, станет требованием. Если вы думаете: «Он обязан поступить так, как я прошу», опять же, другой человек, скорее всего, воспримет ваши слова как требование. Если я говорю: «Я заслужил повышения», вероятно, мои слова воспримут как требование. Мои слова: «У меня есть основания, чтобы их задержать», вероятно, прозвучат как требование. «Я имею право не задерживаться на работе» — если я так выражаюсь, мою просьбу, скорее всего, сочтут требованием. Когда мы так выражаем свои потребности — используем такие слова, как «должен», «обязан», «заслуживаю», «имею основания», — мы так или иначе оцениваем других, если они отказываются исполнять то, о чём мы просим.

3.1. Введение

Sounds True представляет третий раздел аудиокурса «Ненасильственное общение на языке жизни» с Маршаллом Розенбергом.

3.2. Эмпатическая связь с другими людьми

До этого я в основном говорил о том, как можно искренне выражать свои состояния, говорить о том, что может улучшить нашу жизнь. Теперь я хотел бы сосредоточиться на том, как проявлять эмпатию к состоянию других людей, к тому, что сможет улучшить их жизнь. «Эмпатией» я называю особое качество понимания — это не просто интеллектуальное понимание слов другого. Понимание такого рода гораздо эффективнее и ценнее, чем интеллектуальное понимание. Карл Роджерс описывает, как эмпатия воздействует на тех, к кому её проявляют. Он пишет: «Когда другой по-настоящему меня слышит, не оценивая мои слова, не пытаюсь взять на себя ответственность за меня, не пытаюсь меня изменить, — боже, как это приятно! Когда меня слушают и слышат, я могу увидеть свой мир по-новому и двигаться вперёд. Поразительно: когда вас слышат, начинают разрешаться, казалось бы, неразрешимые моменты. Когда вас слышат, казалось бы, безнадежный водоворот превращается в плавный поток». Здесь Роджерс говорит об эмпатическом, а не просто об интеллектуальном понимании.

Я очень люблю рассказывать историю об эмпатической связи, которую поведала мне директриса одной школы. Однажды она вернулась после обеда и увидела, что в её кабинете сидит Мили, ученица младших классов, удрученно ожидая беседы с ней. Она села рядом с Мили. Та начала говорить: «Миссис Андерсон, у вас бывало так, что целую неделю вы только и делали, что ранили других, хотя и не хотели никого обидеть?». «Да, думаю, я понимаю, о чём ты». Тогда Мили стала описывать, что произошло на неделе.

«В тот момент, — рассказывала мне директриса, — я опаздывала на одну довольно важную встречу. Я уже надела пальто и беспокоилась, что заставлю себя ждать большую аудиторию. Поэтому я спросила у Мили: „Мили, что я могу для тебя сделать?“ Мили потянулась ко мне, положила руки мне на плечи, взглянула прямо в глаза и очень уверенно сказала: „Миссис Андерсон, не нужно ничего делать, просто выслушайте меня“». По её словам, этот момент стал для неё одним из самых важных жизненных уроков, который преподавал ей ребёнок, — хотя в другом месте её ждала большая взрослая аудитория. Вместе с Мили они дошли до скамейки, где смогли поговорить наедине; директриса обняла её за плечи; девочка положила голову ей на грудь. И девочка говорила, пока не выговорилась; миссис Андерсон просто была рядом, проявляя эмпатию.

Когда я узнаю, что люди применяют ненасильственное общение для того, чтобы учиться проявлять больше эмпатии в общении с другими, я испытываю огромное удовлетворение от своей работы. Моя подруга Лоранс, которая живёт в Швейцарии, рассказывала, как расстроилась, когда её шестилетний сын в гневе выскочил из комнаты, когда она ещё говорила с ним. Изабель, её восьмилетняя дочь, которая незадолго до этого вместе с матерью была на семинаре по ненасильственному общению, сказала: «Ты злишься, мама. Ты хочешь, чтобы он говорил с тобой, когда злится, а не убегал». Лоранс с удивлением отметила, что, стоило ей услышать слова дочери, как напряжение тут же ослабло, и в итоге, когда сын вернулся, она смогла общаться с ним более сострадательно.

Один преподаватель колледжа рассказывал мне, как изменились отношения между студентами и преподавательским составом, когда несколько преподавателей научились слушать других с эмпатией и беседовать более открыто и искренне. Этот преподаватель отметил: «Студенты стали всё больше говорить о себе и рассказывать нам о разных личных проблемах, которые мешали им заниматься учёбой. Чем больше они обсуждали их, тем плодотворнее учились. Хотя такие беседы требовали много времени, мы

были рады, что смогли ими заняться. К сожалению, декану это не понравилось. Он сказал, что мы не психологи и нам стоит больше сосредоточиваться на процессе обучения, а не разговаривать со студентами». Когда я спросил, как преподаватели поступили в этой ситуации, он ответил: «Мы с участием отнеслись к беспокойству декана. Как мы поняли, он беспокоился, по силам ли нам такая задача, и хотел убедиться, что это так. Кроме того, как мы поняли, он хотел удостовериться, что, беседуя со студентами, мы делаем это не в ущерб своим преподавательским обязанностям. Кажется, ему стало легче, когда он увидел, как мы его понимаем. Мы продолжили вести беседы со студентами, потому что заметили, что чем чаще мы проводим беседы, тем лучше они учатся».

Если мы работаем в институтах с иерархической структурой, мы, как правило, воспринимаем слова вышестоящих сотрудников в качестве приказов и оценок. Нам легко проявлять эмпатию по отношению к коллегам и нижестоящим сотрудникам. Но в присутствии людей, которых мы считаем «вышестоящими», мы можем заметить, что у нас пропадает эмпатия, мы начинаем защищаться и оправдываться. Поэтому мне было особенно приятно, что преподаватели проявили эмпатию не только к студентам, но и к декану. Поскольку наша задача — раскрыть другим наши глубочайшие чувства и потребности, в контексте ненасильственного общения нам не всегда легко говорить искренне. Но если мы проявим эмпатию к другому, говорить искренне станет проще, потому что в этом случае мы обратимся к его человечности и признаем, что у нас есть нечто общее. Чем лучше мы понимаем, какие потребности и чувства стоят за чужими словами, тем меньше боимся открываться другим. В ситуациях, где нам совсем не хочется проявлять уязвимость, нам часто хочется казаться «крепким орешком», потому что мы боимся потерять авторитет или контроль. Когда я проявил уязвимость в общении с членами одной уличной банды в Кливене — признал, что мне больно и я хочу, чтобы ко мне относились более уважительно, — один из них воскликнул: «Взгляните-ка! Ему больно, какой

ужас!» — после чего его друзья рассмеялись. Я мог бы решить, что они злоупотребляют моей уязвимостью, — это один из вариантов. Также я мог бы как-то обвинить их за такой ответ. Или я мог проявить эмпатию к чувствам и потребностям, которые стоят за их поступком. Но если мне кажется, будто меня унижают и мной пользуются, я могу быть слишком задет, разгневан или испуган, чтобы проявлять эмпатию. В такой момент мне понадобится физически отстраниться из общения, чтобы проявить эмпатию к себе или попросить о сочувствии надёжных людей.

Когда мне удаётся выявить потребности, которые затрагивает во мне конкретная ситуация, и отнестись к ним с эмпатией, как правило, я готов вернуться к общению и с пониманием отнестись к своему собеседнику. В неприятных ситуациях я рекомендую в первую очередь искать сочувствие: оно позволит нам вырваться из круга мыслей, занимающих наш ум, и обратиться к пониманию своих глубинных потребностей. Конечно, этот навык нужно развивать. И, возможно, нам не удастся вернуться к общению с другими и проявить к ним эмпатию сразу же. Когда я попытался понять, что означает возглас члена банды «Взгляните-ка! Ему больно, какой ужас!» и смех, который за ним последовал, я ощутил, что его друзья раздражены и не хотят, чтобы их обвиняли и ими манипулировали. Возможно, они реагировали на какие-то прошлые диалоги, в которых люди использовали подобные выражения: «Мне больно это слышать», чтобы выразить своё несогласие. Поскольку я не высказал своей догадки вслух и не узнал их мнение, я не мог выяснить, правильна ли моя догадка. Однако, сосредоточившись на этом предположении, мне удалось не принять их слова близко к сердцу и не разозлиться. Я не стал осуждать их, считая, будто они высмеивают меня или относятся ко мне с неуважением; я сосредоточился на понимании их боли и потребностей, стоящих за их поведением. «Эй! — выпалил один из этих парней, — ты нам впариваешь какую-то чушь. Представь, приходят ребята из другой банды, у них оружие, а у тебя нет. Ты что, хочешь сказать, надо просто с ними поговорить? Чепуха». И они вновь расхохотались, а я сосредоточился на том, что они могут чувствовать и в чём

нуждаться. Вслух я сказал: «Похоже, вы очень устали от происходящего. Вам хочется освоить навыки, которые помогут вам в вашей ситуации». «Ага, — сказал один из них, — если б ты жил в этом районе, ты бы понял, что несёшь чушь». И я снова с пониманием ответил ему: «Вам хочется убедиться, что получаете от других только ценные сведения. Значит, вы хотите работать с людьми, которые понимают вашу ситуацию». «Точно. Не успеешь двух слов сказать, как эти парни тебя застрелят». Тогда я сказал: «Значит, вы хотите, чтобы другие понимали, в какой опасной среде вы живёте». Я продолжил слушать их в таком духе, иногда выражая своё понимание в словах, иногда нет. Мы говорили примерно сорок пять минут. Наше общение сильно изменилось. Они ощутили, что я по-настоящему понимаю их. Консультант нашей программы заметил изменения и громко спросил их: «Как вам этот человек?». Джентльмен, который сильнее всего меня задирает, ответил: «Он лучший лектор, который к нам приходил». Изумлённый консультант обратился ко мне: «Но вы ведь ничего им не рассказали!». Да, конечно, я ещё не обучил их ненасильственному общению, но, применяя этот подход на практике и с пониманием относясь к словам учеников, я показывал, что никакие их слова не застанут меня врасплох — мне всегда интересно, какие потребности они выражают. Когда ученики поняли это, они на опыте познакомились с ненасильственным общением и испытали его действенность.

3.3. Как с помощью эмпатии предотвратить насилие

Умение с пониманием относиться к людям, находящимся в трудной ситуации, может предотвратить потенциальное насилие. Одна учительница из Сент-Луиса рассказывала мне, как однажды она специально осталась после занятий, чтобы помочь одному ученику, хотя учителей предупреждали, что ради их собственной безопасности после занятий им нужно покинуть школу. В её класс зашёл какой-то незнакомец, и между ними состоялся такой диалог. Мужчина сказал: «Раздевайся!». Учительница, заметив его дрожь, сказала: «Я чувствую, что вам очень страшно». Мужчина

отвечал: «Ты меня слышишь, чёрт побери? Раздевайся!». Учительница: «Кажется, сейчас вы очень сердитесь и хотите, чтобы вам подчинились». Мужчина ответил: «Точно, и тебе не поздоровится, если ты не подчинишься!». Учительница: «Скажите, возможно, вы сможете получить то, чего вы хотите, иначе, не причиняя мне вреда?». Мужчина: «Я же сказал, раздевайся!». Учительница: «Похоже, вы очень хотите, чтобы я подчинилась...». Мужчина: «Ты что, не слышишь меня?». Учительница: «Но я хочу вам сказать: мне очень страшно, очень тяжело, и я буду очень благодарна, если вы не будете меня трогать». Увидев, что она его понимает, услышав её честные слова, мужчина сказал: «Отдай свой кошелёк». Учительница отдала ему кошелёк, обрадовавшись, что избежала изнасилования, и выбежала из класса. Потом она рассказывала, что каждый раз, когда она проявляла эмпатию по отношению к нему, он, как ей казалось, был всё меньше уверен, что хочет её изнасиловать.

Один сотрудник столичной полиции, который изучал ненасильственное общение в рамках повышения квалификации, как-то при встрече рассказал мне следующую историю: «Здорово, что на последнем занятии вы научили нас проявлять эмпатию к разгневанным людям. Через пару дней после нашего занятия мне нужно было арестовать одного человека, связанного с проектом по муниципальной застройке. Когда я вышел вместе с ним, мою машину окружили примерно шестьдесят человек. Они кричали мне: „Отпустите его!“, „Он ничего не сделал!“, „Копы — расисты и свиньи!“. Хотя я сомневался, что мне поможет навык эмпатии, которому вы нас учили, мне не приходилось выбирать. Поэтому я сказал, как я понял их чувства. Вот что я сказал им: „Значит, вы не верите, что у меня есть повод для ареста этого мужчины. Вы думаете, что всё дело в его расе“. После того как в течение нескольких минут я усердно пытался понять, что чувствуют эти люди, что им нужно, они стали относиться ко мне менее враждебно. В конце концов они ушли с дороги, и я смог дойти до машины».

Наконец, я хотел бы рассказать о случае, произошедшем с одной молодой женщиной, которая с помощью эмпатии смогла избежать насилия во время ночной смены в наркологическом центре в Торонто. Она рассказала эту историю, когда второй раз пришла ко мне на семинар. Она рассказала, что однажды в одиннадцать часов вечера, через пару недель после первого тренинга, с улицы зашёл мужчина, который, судя по всему, находился под действием наркотиков: он потребовал дать ему комнату. Женщина стала объяснять, что этой ночью все комнаты уже заняты. Когда она хотела написать ему адрес другого наркологического центра, он бросился на неё и свалил на пол.

Она рассказывала: «Следующее, что я помню — он сидит у меня на груди, приставив нож к горлу, и кричит: „Не ври мне, сучка, у тебя есть комната“». Тогда она попробовала применить знания, которые получила на первом занятии тренинга, — попробовала понять его чувства и потребности. Я сказал: «В таких условиях вам удалось об этом вспомнить?». Я был под сильным впечатлением. Она сказала: «Что мне оставалось делать? Иногда в отчаянном положении приходится научиться договариваться. Знаете, Маршалл, — добавила она, — мне очень помогла одна шутка, которую вы рассказали на семинаре. Честно говоря, думаю, что она спасла мне жизнь». Я спросил её: «О чем вы говорите?». «Помните, вы сказали: „Никогда не дразните озлобленных людей словом «но»?“ Я готова была возразить ему, мне хотелось сказать: „Но у нас нет комнат“, когда я вспомнила об этой шутке. Она мне запомнилась, потому что неделей раньше я спорила с мамой, и она сказала мне: „Когда на все мои слова ты отвечаешь «но...», мне хочется тебя убить“. Представьте, даже моей маме хотелось меня убить за слово „но“, что сделал бы этот мужчина! Скажи я: „Но у нас нет свободных комнат...“, когда он закричал на меня, уверена, что это ещё больше его раззадорило бы — и тогда неизвестно, что бы он сделал. Поэтому я не стала говорить: „Но у нас нет комнаты“. Сделав глубокий вдох, я сказала: „Кажется, вы очень злитесь и хотите, чтобы вам дали комнату“. Он притормозил: „Я, конечно, наркоман, но, ей-богу, хочу, чтобы меня уважали, и меня

достало, что об меня ноги вытирают. Меня не уважают родители. Я добьюсь, чтобы меня уважали!“ Я сосредоточилась на его чувствах и потребностях: „Как я понимаю, вам нужно уважение, и вы устали от того, что его не получаете“, а потом, чтобы он ни говорил, я продолжала прислушиваться к его чувствам и потребностям». Я спросил эту женщину: «Сколько это продолжалось?» Она ответила: «Примерно тридцать пять минут. Ему было очень больно». Я сказал: «Наверное, для вас это был ужасный опыт». Она ответила: «Нет, знаете, Маршалл, как ни странно, только в первые минуты... Мне было очень страшно в самом начале, но я заметила, что, когда стараюсь понимать его чувства и потребности, перестаю видеть в нём чудовище и начинаю замечать (как вы говорили на семинаре), что те, кто кажутся чудовищами, — обычные люди, просто они действуют и говорят так, что иногда трудно видеть в них людей. Чем лучше мне удавалось сосредоточиться на его чувствах и потребностях, тем яснее я понимала, что передо мной отчаявшийся человек, который не может удовлетворить свои потребности. Я всё больше убеждалась, что, если я продолжу так общаться, он не причинит мне вреда. Когда он получил сочувствие, которое было ему нужно, он отпустил меня, убрал нож, и я помогла ему найти комнату в другом центре».

Меня восхитило, что в такой экстремальной ситуации она научилась проявлять эмпатию, и полюбопытствовал: «Почему же вы снова пришли ко мне? Похоже, вы в совершенстве освоили ненасильственное общение. Теперь вы можете обучать других тому, что освоили». Она ответила: «Мне нужна ваша поддержка в ещё более сложной ситуации, Маршалл», — сказала она. Я ответил: «Мне даже страшно спросить, что может быть сложнее той ситуации!». Она отвечала: «Сейчас я хочу, чтобы вы помогли мне действовать так же в общении с матерью. Несмотря на моё осознание, связанное со словом „но“, знаете, что произошло? Следующим вечером за ужином, когда я рассказала матери историю об этом мужчине, она сказала: „Если ты продолжишь там работать, то у нас с отцом случится

сердечный приступ. Тебе нужно сменить работу“. Догадайтесь, что я сказала ей, Маршалл! „Мама, но я буду жить, как хочу“».

Пожалуй, это нагляднейший пример того, как трудно порой бывает проявлять эмпатию по отношению к близким. Поскольку мы склонны понимать чужое «нет» или выражение «я не хочу» как отвержение, нам очень важно проявлять эмпатию к таким посланиям. Если мы принимаем их на свой счёт и считаем, будто нас отвергают, эти слова могут ранить нас, при этом мы не поймём, что происходит в собеседнике. Когда мы сосредоточиваемся на чувствах и потребностях, которые стоят за чужим «нет», мы начинаем осознавать, что на душе у другого, как в нём проявляется жизнь и почему он не может дать нам тот ответ, который мы хотим получить. Тогда мы уже не считаем, что нас отвергают, — мы видим, что нам дарят подарок, дают возможность внести свой вклад в чужое благополучие. Например, однажды во время семинара мы решили сделать перерыв, прогуляться до перекрёстка и купить мороженое. Я пригласил одну из участниц пойти с нами. «Нет!» — резко ответила она. Сначала из-за тона голоса я истолковал её слова как отвержение, но затем напомнил себе, что лучше настроиться на чувства и потребности, которые она так страстно выразила в своём «нет». Я сосредоточился на её чувствах и сказал: «Мне кажется, вы злитесь. Это так?». «Нет! — ответила она. — Мне просто не хочется, чтобы меня поправляли каждый раз, когда я открываю рот». Тогда я понял, что она, скорее, испытывала страх, а не гнев. Я проверил свою догадку: «Вы боитесь и хотите иметь возможность защититься, если вас будут оценивать за стиль вашего общения?». «Да, — подтвердила она. — Представляю, как мы будем сидеть в кафе, есть мороженое, а вы будете отслеживать мои слова и говорить, что я общаюсь не так, как предписывает ваш подход». Тогда я понял, что её страх был вызван тем, как во время семинаров я давал обратную связь. Я с эмпатией отнёсся к её словам и обезвредил её «нет». Как я понял, она не хотела слышать в свой адрес обратной связи, которую я давал группе. Уверив её, что не стану оценивать стиль её общения на людях, я обсудил с ней, как мне давать обратную связь

так, чтобы она чувствовала себя в безопасности. После этого она смогла спокойно присоединиться к группе и пойти за мороженым.

3.4. Беседа и молчание

Наверное, каждому из нас доводилось бывать в ситуациях, когда беседа становится безжизненной. Возможно, чтобы поддержать диалог, мы слушаем слова собеседника, но не ощущаем с ним никакой связи. Бывает, что мы говорим с пустомелями — так моя подруга Келли Брайсон называет людей, которые говорят, говорят без остановки. (*Неразборчиво*) ...говорит, что такие людям нужна группа самопомощи «Анонимных меня-не-остановишь».

Беседа становится безжизненной, когда мы теряем связь с чувствами и потребностями, которые стоят за словами говорящего. Это часто происходит в том случае, когда люди говорят, не осознавая, что они чувствуют, в чём нуждаются или о чём просят. Нам легко начинает казаться, что мы становимся мусорным ведром для чужих слов, а не обмениваемся с ними энергией. Поэтому, мне кажется, очень важно понимать, *как* и *когда* перебивать собеседника, чтобы вернуть «мёртвую» беседу к жизни.

Я считаю, что лучше всего перебивать собеседника, когда он скажет хотя бы на одно слово больше, чем вы хотите слышать. Чем дольше мы медлим, тем труднее будет проявлять вежливость, когда мы наконец решимся высказаться. Но, кроме того, важно перебивать другого не для того, чтобы заявить о себе, а чтобы помочь собеседнику понять его истинное состояние, понять, чего он действительно хочет. Чтобы это сделать, я настраиваясь на возможные чувства и потребности собеседника в настоящем, даже если он не выражает эти чувства и потребности на словах. Так, если тётушка в очередной раз рассказывает мне, как двадцать лет назад её бросил муж, оставив её с двумя маленькими детьми, можно перебить её и сказать: «Тётя, кажется, тебе до сих пор больно из-за этого, и ты жалеешь, что не смогла восстановить справедливость — хотя нуждалась в этом». Люди часто

не понимают, что нуждаются в эмпатии. И не осознают, что, когда им нужна эмпатия, менее вероятно, что они получат её, если станут рассказывать о прошлых событиях, чем если будут говорить о том, что их трогает в этих событиях сейчас.

Также можно оживить беседу, если открыто признаться в том, что вы хотите более глубокого контакта с собеседником, и спросить, что вы можете сделать, чтобы наладить такой контакт. На одной коктейльной вечеринке на меня лился необузданный поток слов, который, впрочем, казался мне безжизненным. «Извините, — вмешался я, обратившись к группе из девяти человек, с которыми мы общались, — я немного устал, потому что мне хочется чувствовать, что между нами есть контакт, но в беседе я не чувствую связи с вами, которую хотел бы видеть. Если не трудно, пусть каждый из вас скажет: вы получаете от беседы то, что вам хочется? И если получаете, что она вам даёт?». Девять моих собеседников уставились на меня так, словно я бросил таракана в кружку с пивом. К счастью, я вспомнил, что могу настроиться на чувства и потребности, которые они выражают своим молчанием. Тогда я с пониманием отреагировал на их состояние: «Вас раздражают мои слова, вы хотели бы вернуться к разговору?». Некоторое время они продолжали смотреть на меня, а затем кто-то сказал: «Нет, не раздражают. Я думал о твоём вопросе. Я разговаривал без особого интереса. Вообще-то, по правде говоря, мне было очень скучно». Меня удивил ответ этого человека, ведь он говорил едва не больше всех. Но теперь я не удивляюсь, когда слышу, что говорящий может скучать так же сильно, как и слушатели, потому что понял одну вещь: когда из беседы уходит жизнь, говорящий часто получает от беседы не больше других.

У вас может возникнуть вопрос: как решиться на такое вмешательство и вернуть в беседу жизнь? Как-то раз я провёл один неформальный опрос, в котором спрашивал людей: если вы говорите больше, чем хочет услышать собеседник, что лучше — чтобы он сделал вид, что слушает вас, или чтобы он перебил вас? Все люди, которым я задавал этот вопрос, кроме одного,

сказали, что предпочитают, чтобы их перебили. Их ответы воодушевили меня: я убедился, что вежливее перебить собеседника, чем притворяться, что его слушаешь. Все люди хотят, чтобы их слова приносили пользу другим, а не отягощали их.

С точки зрения эмпатии одно из самых сложных посланий для многих — молчание. Это особенно касается тех случаев, когда мы проявляем открытость, и нам очень важно понять, какую реакцию наши слова вызывают у других. В такие моменты мы легко начинаем объяснять отсутствие ответа, исходя из своих самых сильных страхов, и забываем о потребностях и чувствах, которые другой выражает через молчание. Как-то раз, когда я работал в одной организации, находясь под влиянием глубоких чувств, я заплакал. Подняв глаза, я увидел такую реакцию со стороны директора, которую мне было нелегко принять с пониманием. Он молчал с таким выражением лица, на котором легко было прочесть отвращение к моей эмоциональности. К счастью, я вспомнил, что лучше сосредоточиться на его состоянии, попытаться установить контакт с его чувствами и потребностями. И я сказал: «Судя по тому, как вы отреагировали на мои слезы, вам они неприятны, и когда я плачу, это идёт разрез с вашей потребностью в том, чтобы другие держали себя в руках». Если бы он согласился со мной, я смог бы принять его ответ: в таком случае мы просто по-разному оцениваем проявление эмоций, и мне не нужно думать, что я поступаю неправильно, когда выражаю эмоции так, как хочу. Но он не ответил: «Да». Он сказал: «Нет, нет, вовсе нет. Мне просто вспомнилось, что моя жена расстраивается из-за того, что я не умею плакать». Затем он рассказал, что его жена, с которой они тогда разводились, сетовала на то, что жизнь с ним напоминает жизнь с камнем.

3.5. Исцеляющая сила эмпатии

Во время моей психотерапевтической практики ко мне однажды обратились родители девушки, которая наблюдалась у психиатра; ей был двадцать один

год, в течение нескольких месяцев она принимала препараты, лечилась в больнице и проходила шокотерапию. За три месяца до того, как её родители обратились ко мне, она совсем перестала говорить. Когда они привели её ко мне в офис, она передвигалась только с чужой поддержкой, потому что, предоставленная самой себе, она просто сидела и смотрела в пол. В моём офисе она вся сжалась на стуле и дрожала, глядя в пол. Я попробовал понять, какие чувства и потребности она выражала своим поведением. Я сказал ей: «Я чувствую, что вы очень испуганы. Вы нуждаетесь в безопасности, вы хотите точно знать, что со мной безопасно говорить. Это так?». Она ничего не ответила и продолжала всё так же сидеть. Я сказал: «Мне кажется, вам страшно даже разговаривать. Это так?». Она продолжала сидеть, как и раньше. Тогда я выразил свои чувства: «Я очень беспокоюсь за вас и хочу как-то поддержать вас, чтобы вы чувствовали себя в большей безопасности. Прошу, скажите, что я могу сказать или сделать, чтобы вам было спокойнее?». И снова она ничего не ответила. Следующие сорок минут я описывал чувства и потребности, которые, как мне казалось, она выражает своим молчанием, или выражал свои потребности и чувства. Она так ничего и не сказала. Наконец, примерно через сорок минут я сказал: «Сейчас я очень утомился и хочу отдохнуть. Как насчёт того, чтобы встретиться завтра? Вам бы хотелось прийти?». Она ничего не ответила, и поэтому я сказал: «Что ж, если вы молчите, я буду считать, что вы не против, и попрошу ваших родителей снова привести вас ко мне».

Следующая встреча прошла так же, как и первая. Я продолжал распознавать в её молчании чувства и потребности, которые, как мне казалось, у неё возникали. Иногда я говорил ей о своих чувствах и потребностях, но она всё ещё продолжала молчать. На третий день, как и на четвёртый, повторилось то же самое. На пятой встрече, когда она опять не отвечала, я подошел к ней и взял её за руку. Поскольку я не понимал, удаётся ли мне передать ей своё беспокойство при помощи слов, я надеялся, что физический контакт сможет помочь эффективнее это сделать. При первом моем прикосновении она напряглась и вжалась спиной в стул. Я уже хотел было отпустить её,

но ощутил, что она чуть-чуть расслабилась, поэтому продолжил держать её за руку. Через несколько мгновений я заметил, что она всё больше расслабляется. В течение нескольких минут, пока я говорил с ней, как в первые несколько дней, я продолжал держать её за руку. Но она так ничего и не сказала. Когда она пришла на следующий день, она выглядела ещё более напряжённо, чем раньше. Но на этот раз она сообщила кое-что новое: она направила в мою сторону сжатый кулак, отвернув лицо. Она двигала сжатый кулак в мою сторону. Сначала я не понял её жеста и спросил: «Вы злитесь? Вы хотите, чтобы я оставил вас в покое и попросил ваших родителей больше не проводить вас ко мне ежедневно?». Она покачала головой, как бы произнося «нет»: она хотела не этого. Впервые эта девушка ответила мне не молчанием. Но она продолжала протягивать ко мне кулак, и я сказал: «Не понимаю, что вы хотите этим сказать». Наконец, я догадался, что она сжимает в кулаке послание для меня. Я раскрыл её пальцы и прочёл: «Прошу, помогите мне выразить то, что со мной происходит». Я был в восторге, когда получил от неё такой знак, который указывал на желание общаться. Однако ещё в течение целого часа я проявлял эмпатию к сильному страху, который мешал ей говорить. Наконец она произнесла первое предложение — медленно и пугливо. Когда я сообщил, как я понял её слова, она, казалось, испытала облегчение, и продолжила говорить — так же медленно и пугливо.

Через год она прислала мне копию нескольких записей из своего дневника. Вот что она писала: «Меня выписали из больницы, где я проходила шокотерапию и принимала сильные лекарства. Это было в апреле. За три месяца я впала в совершенное забытие, как и три с половиной года назад, если считать с апреля. Мне сказали, что после выписки из больницы я какое-то время не ела, не говорила и постоянно хотела проводить время в кровати. Тогда родители отвели меня к доктору Розенбергу. Из первых двух-трёх месяцев [после больницы] я не помню почти ничего, кроме своих визитов к нему и наших разговоров. После первого сеанса у него я стала приходить в себя. И тогда я стала делиться с ним своими тревогами — тем, о чём

я и не мечтала никому рассказать. Я помню, что это было для меня очень важно. Как трудно мне было говорить! Но доктор Розенберг ценил меня, он показывал мне это, и мне хотелось с ним говорить. После сеансов я всегда радовалась, что поговорила с ним. Помню, как я считала дни и даже часы до нашей следующей встречи. Ещё я осознала, что принимать реальность — не всегда плохо. Я всё больше и больше осознаю, что есть вещи, которым стоит открываться, вещи, ради которых стоит жить в мире и совершать самостоятельные поступки. Мне страшно и очень трудно, и я расстраиваюсь, когда всеми силами к чему-то стремлюсь, но ничего не выходит.

Но в реальности есть и хорошая сторона: я вижу, что в ней есть прекрасные моменты. В прошлом году я узнала, как здорово делиться с другими тем, что происходит у меня на душе. Мне кажется, это лишь малая часть того, что я узнала о радости, которую доставляет общение с другими, когда они по-настоящему меня слышат, а иногда даже по-настоящему понимают».

Меня не перестаёт поражать исцеляющая сила эмпатии. Я постоянно вижу, что люди освобождаются от парализующего действия душевной боли благодаря близкому общению с человеком, который способен с пониманием их слушать. Чтобы слушать другого, вам не нужно глубоко понимать психическую динамику или иметь познания в области психотерапии. Главную роль здесь играет наша способность сохранять открытость к истинному состоянию другого, к потребностям и чувствам, которые возникают у него в настоящем.

3.6. От осуждения к прощению себя

Я говорил о том, что ненасильственное общение может помочь нам налаживать связь с друзьями, семьёй, коллегами, о том, как его можно применять на политической арене. Тем не менее, вероятно, сфера его применения, которая во многом является ключевой, — это наши отношения с собой. Когда мы ведём себя жестоко по отношению к себе, нам трудно проявлять искреннее сострадание к другим. Мне нравятся слова Махатмы

Ганди: «Будьте той переменной, которую хотите видеть в мире». Когда нас учат относиться к себе с осуждением, это мешает нам замечать собственную красоту: мы теряем связь со своим источником, божественной красотой. Если нас приучили воспринимать себя как объект с множеством недостатков, стоит ли удивляться, что в результате многие из нас поступают жестоко по отношению к себе? Важная сфера, в которой такое насилие можно превратить в сострадание, — наше непрерывное оценивание самих себя. Если мы хотим, чтобы наши действия обогащали жизнь, нужно понимать, как оценивать события и свои состояния таким образом, чтобы извлекать из них опыт и принимать успешные решения, которые принесут нам пользу, — не теряя при этом самоуважения.

К сожалению, нас учат себя оценивать таким образом, что часто это способствует не обучению, а ненависти к себе. На одном семинаре, когда мы выполняли шаблонное упражнение, я попросил участников вспомнить какую-нибудь недавнюю ситуацию, когда они пожалели о своих действиях. Затем мы обратились к их внутреннему диалогу после поступка, который мы обычно называем «ошибкой», «проступком». Вот некоторые типичные высказывания, которые делают люди, когда поступают неидеально: «Это было глупо», «Как ты мог(ла) поступить так глупо?», «Что с тобой не так?», «Ты всегда всё портишь», «Ты поступил(а) эгоистично». Этих людей приучили оценивать себя, исходя из предпосылки, что они поступают неправильно или плохо. Увещевания, с которыми они к себе обращаются, неявно предполагают, что они заслуживают страданий за свои поступки. Мне кажется крайне печальным то, что многие люди попадают в ловушку ненависти к себе, хотя могли бы извлекать пользу из своих ошибок, которые показывают наши ограничения и содействуют нашему развитию.

На семинарах я обычно говорю: «Прошу, не пытайтесь освоить ненасильственное общение в совершенстве. Старайтесь просто становиться умнее и умнее». Если вы пытаетесь действовать идеально и допускаете ошибку, это катастрофа. Как поступают перфекционисты? Они не за что

не берутся, потому что могут всё испортить. Они думают так: «Тот, кто спит на полу, не упадёт с кровати». В этой связи мне вспоминается выражение тётушки одной из участниц моего семинара: «Моя тётушка говорила так, Маршалл: „Всё, что стоит делать, стоит делать плохо“». Мне хочется, чтобы мы учились на своих ограничениях — не считали, что делаем что-то неправильно, а думали: «Хорошо. У меня есть возможность чему-нибудь научиться. Чему я могу здесь научиться, как это содействует моему развитию?». В тех случаях, когда мы строго осуждаем себя за ошибки, на которых учимся, меня беспокоит природа таких изменений и такого опыта. Мне хотелось бы, чтобы нас побуждало к изменениям стремление приносить пользу себе и другим, а не разрушительная энергия вины и стыда. Если наша оценка себя вызывает у нас стыд, мы непрерывно меняем своё поведение. Мы позволяем ненависти к себе направлять наше развитие и процесс обучения. Стыд — это форма ненависти к себе, и действия, которые мы совершаем из чувства стыда, не будут свободными и радостными. Даже если у нас есть намерение поступать более добросердечно, проявлять больше чувствительности, другие люди почувствуют, что за нашими действиями стоят вина или стыд, и тогда менее вероятно, что их порадуют наши поступки, чем если нами движет лишь человеческое стремление к тому, чтобы приносить пользу.

В нашем языке есть слово, которое очень легко вызывает чувство вины и стыда. Это жестокое слово, с помощью которого мы часто оцениваем себя, так въелось в наше сознание, что многим трудно себе вообразить, что можно обойтись без него. Это слово «должен / следует». Например: «Я должен (должна) был(а) сообразить», «я не должен (не должна) был(а) так поступать» или «мне следует сделать то-то». Когда это слово возникает во внутреннем диалоге, чаще всего мы отказываемся учиться на ошибках, потому что слово «должен» не предполагает выбора. Люди, как правило, сопротивляются любым требованиям, которые им выдвигают, потому что требования ставят под угрозу их независимость — нашу глубокую потребность в возможности выбора. Такая реакция возникает у нас даже

на внутреннюю тиранию, например на слово «должен», с которым мы обращаемся к себе. Подобное внутреннее требование выражается в следующих оценках себя: «Я поступаю ужасно. Нужно что-то с этим сделать!». вспомните-ка о людях, которые говорят: «Мне в самом деле надо бросить курить!» или «Мне надо как-то заставить себя больше заниматься спортом». Они постоянно говорят о том, что они должны, обязаны, что им следует сделать, и сопротивляются такому поведению, потому что человек по своей природе не раб. Мы не обязаны подчиняться предписаниям «следует» и «должен» — ни внутренним, ни внешним. Если же мы поддаёмся этим требованиям и принимаем их, наши действия исходят из энергии, где отсутствует животворная радость. Когда мы регулярно в общении с собой прибегаем к внутренним оценкам, обвинениям и требованиям, неудивительно, что во внутреннем представлении мы, скорее, ощущаем себя стулом, чем человеком.

В основе ненасильственного общения лежит такая предпосылка: всякий раз, когда мы хотим сказать другим, что они неправы или поступают плохо, мы имеем в виду, что их действия противоречат нашим потребностям. В том случае, когда мы оцениваем самих себя, мы говорим: «Мои собственные поступки противоречат моим потребностям». Я убеждён, что, если мы научимся оценивать себя, исходя из того, удовлетворяем ли мы свои потребности — и если удовлетворяем, то насколько хорошо, — нам будет гораздо легче извлекать опыт из оценок, при этом не теряя самоуважения. Если наши поступки не приносят пользы, в этом случае наша задача состоит в том, чтобы оценивать себя, причём так, чтобы наши оценки содействовали изменениям: во-первых, таким, которые помогают нам развиваться, а во-вторых, которые опираются на уважение и сострадание к себе, а не на ненависть к себе, чувство вины и стыда.

После многолетнего воспитания и социализации многим из нас, вероятно, поздно тренировать свой ум... *(Пропуск в записи.)* Тем не менее, так же, как мы научились превращать оценки в... *(пропуск в записи)* сейчас

сосредоточиться на потребностях, стоящих за ними. Например, если мы замечаем, что начинаем упрекать себя за какой-то поступок, мы говорим с собой так: «Взгляни, ты снова всё испортил(а)». Мы можем быстро перебить себя и задать вопрос: «Подожди. Какую неудовлетворённую потребность выражают эти слова?». Когда мы всё-таки соприкоснёмся со своей потребностью — иногда бывает несколько слоёв потребностей, — мы заметим отчётливое изменение в теле. Вместо чувства стыда, вины и подавленности, которые легко возникают, когда мы критикуем себя за очередной «провал», могут возникнуть самые разные чувства, но другого рода; некоторые люди называют их «приятной болью». Будь то печаль, неудовлетворённость, разочарование, страх, скорбь или любое другое чувство, которое естественно возникает, чтобы помочь нам удовлетворить потребности, мы ощутим другую энергию, чем когда наши чувства опираются на самоосуждение и самообвинение, — а именно, в случае чувства вины, стыда и подавленности.

Я говорю о «горевании» в контексте ненасильственного общения, чтобы описать, как мы взаимодействуем с неудовлетворёнными потребностями и чувствами, которые возникают, когда мы ведём себя «неидеально». Мы испытываем сожаление — но такое, которое помогает нам извлечь опыт из своих поступков, не обвиняя себя и не испытывая ненависти к себе. Мы замечаем, что наше поведение идёт вразрез с нашими потребностями и ценностями, и открываемся чувствам, которые рождает такое понимание. Когда мы сосредоточиваем внимание на потребностях, это естественным образом побуждает нас к тому, чтобы видеть творческие возможности удовлетворения потребностей. Напротив, моралистические оценки, к которым мы прибегаем, когда обвиняем себя, как правило, скрывают от нас такие возможности и способствуют тому, что мы продолжаем себя казнить. Мы заканчиваем процесс горевания, учась прощать себя. Сосредоточившись на той части себя, которая решила поступать так, что в итоге произошла так называемая ошибка, мы задаёмся вопросом: «Когда я совершил(а) поступок, о котором сейчас сожалею, какую потребность я тем

самым пытался (-лась) удовлетворить?». Я убеждён, что все человеческие действия ориентированы на потребности и ценности. Это верно независимо от того, помогает ли это действие удовлетворить потребность, сожалеем мы в итоге об этом действии или радуемся ему.

Если мы с эмпатией прислушаемся к себе, то сможем почувствовать потребность, стоящую за нашим поступком. Когда возникает такой эмпатический контакт, мы можем простить себя. Тогда мы можем признать, что сделали такой выбор ради служения жизни, хотя в процессе горевания понимаем, что он не может удовлетворить все наши потребности. Важный аспект сострадания к себе — способность с пониманием соприкоснуться с обеими частями своей личности: той, которая сожалеет о совершенном поступке, и той, которая изначально поступила так ради удовлетворения наших потребностей. Процесс горевания и прощения себя позволяет нам обучаться и развиваться. Соприкасаясь со своими потребностями здесь и сейчас, мы открываем для себя творческие возможности гармоничного взаимодействия с ними.

3.7. Энергия, стоящая за действиями

Помимо процесса горевания и умения прощать себя я считаю важным ещё один аспект сострадания к себе — энергию, стоящую за нашими действиями. Когда я рекомендую людям: «Делайте только то, что вам кажется игрой», некоторые считают меня радикалом, даже безумцем. Однако я искренне полагаю, что одна из важных форм сострадания к себе — умение делать выбор, исходя исключительно из стремления к обогащению жизни, а не из чувства вины, стыда, долга или в силу обязательств. Когда мы понимаем, что действуем ради служения жизни, когда намерение энергии души, которая нами движет, — делать более полной свою и чужую жизнь, тогда мы начинаем считать игрой даже трудные или пугающие задачи. Соответственно, занятия, которые обычно приносят нам радость, если мы берёмся за них в силу обязательств, долга, из чувства страха, вины или стыда,

перестанут нас радовать, и в итоге начнут вызывать сопротивление. Я уже предлагал нам задуматься о том, чтобы заменить язык, который не оставляет нам выбора, языком, который позволяет выбирать.

Много лет тому назад я освоил одну практику, которая помогла мне сделать свою жизнь гораздо радостнее и счастливее и во многом освободиться от чувства подавленности, вины и стыда. Я расскажу вам об этой практике — это один из способов развить сострадание к себе; она помогает нам воспринимать жизнь как радостную игру, ясно осознав, что за всеми нашими действиями стоят потребности, которые обогащают жизнь.

Первый шаг: какие ваши поступки не кажутся вам игрой? Запишите их на листе бумаге. Это все те занятия, которые, на ваш взгляд, вам «приходится» делать. Перечислите все дела, которые вам неприятны, но которыми вы всё-таки занимаетесь, потому что считаете, что у вас нет выбора. Когда я впервые составил свой список и увидел, какой он длинный, я понял, почему в моей жизни так мало радости. Я заметил, что ежедневно делаю много дел, уверяя себя, что это моя обязанность. Первым пунктом в моем списке стояло: «Писать клинические отчёты». Я ненавидел их составлять и всё же ежедневно мучил себя этим больше часа. Вторым пунктом звучал так: «Дважды в неделю возить детей в школу, когда приходит моя очередь».

Следующий шаг: когда вы записали дела, которые вам приходится делать, хотя вы этого не хотите, признайтесь себе, что занимаетесь ими потому, что это ваш выбор, а не потому, что вам «пришлось». Припишите слова «Я выбираю...» к каждому пункту. Так, в моем случае я записал: «Я выбираю писать клинические отчёты», «Я выбираю дважды в неделю возить детей в школу». Припоминаю, что на этом этапе у меня возникло сопротивление. Мне не хотелось признаваться себе в том, что это я выбрал писать отчёты. Я всё ещё говорил себе: «Нет, это не мой выбор. Мне нужно это делать: я клинический психолог».

Третий шаг: после того как вы признаете, что сами выбрали то или иное занятие, почувствуйте, какое намерение стоит за этим выбором, закончив предложение: «Я выбираю...» (впишите неприятное дело, которым вы занимаетесь. В моем случае я записал: «Я выбираю писать клинические отчёты»), затем добавьте: «Потому что я хочу...» — и закончите фразу. Сначала мне было трудно определиться, чего я хочу, когда пишу клинические отчёты. За несколько месяцев до того я уже решил, что эти отчёты не настолько помогают клиентам, чтобы на них нужно было тратить столько времени. Почему же я всё ещё вкладывал столько сил в их подготовку? В конце концов я осознал, что выбрал писать отчёты только из-за дохода, который они мне приносят. Осознав этот момент, я больше не написал ни одного отчёта. Мне трудно передать, как мне радостно понимать, сколько клинических отчётов я не написал с тех пор, — прошло уже тридцать пять лет. Когда я осознал, что меня мотивировали это делать в основном деньги, я сразу понял, что могу найти другие способы себя обеспечить. По правде говоря, мне кажется, лучше я буду добывать себе пропитание, копаясь в мусорных баках, чем напишу ещё хотя бы один клинический отчёт.

Следующий пункт в моём списке неприятных дел — «отвозить детей в школу». Когда я проанализировал, что побуждало меня исполнять эту обязанность, то понял, что ценю преимущества, которые даёт детям посещение этой школы. Они легко могли бы пойти в районную школу, но та школа, куда я их отправил, гораздо больше соответствовала моим представлениям об образовании. Поэтому я продолжил подвозить детей в школу, но поступал так с другим настроем. Я перестал говорить себе: «О нет, сегодня придётся подвозить детей в школу». Осознав, что моя цель — дать своим детям качественное образование и что она имеет для меня большое значение, я стал подвозить их с другим настроем. Конечно, иногда во время поездок мне приходилось по два-три раза напоминать себе, что нужно сосредоточиться на цели своих действий.

Когда вы начнёте исследовать фразу: «Я выбираю...» (заканчивая её действием, которое вам не нравится, добавляя: «Потому что я хочу...» — и объясняя, почему решили так поступать), возможно, вы заметите, как и я (когда приходила моя очередь подвозить детей), что ваш выбор связан с важными ценностями. Уверен, что после того как мы проясним, каким потребностям служат наши действия, мы сможем воспринимать их как игру, даже если они предполагают тяжёлый труд, трудности и разочарование. Но, возможно, вы заметите, что за некоторыми пунктами из вашего списка стоит один или несколько из следующих мотивов.

Во-первых, нас мотивируют деньги. Деньги — одна из основных форм внешнего вознаграждения в нашем обществе. Нам дорого обходятся решения, продиктованные стремлением получить вознаграждение. Они лишают нас радости жизни, которая возникает, когда мы действуем с ясным намерением удовлетворить какую-либо потребность. Деньги — это не потребность (согласно моему определению потребностей). Это одна из многочисленных стратегий, которую мы можем выбрать, чтобы удовлетворить потребность.

Во-вторых, мы ищем одобрения. Как и деньги, одобрение других — форма внешнего вознаграждения. Наша культура учит нас отчаянно искать одобрения. В школах нас мотивировали на учёбе при помощи внешних средств. Дома нас поощряли, когда мы вели себя как хороший мальчик или девочка, и наказывали, если наши родители считали, что мы ведём себя плохо. Поэтому, став взрослыми, мы легко обманываемся, считая, будто все свои поступки мы совершаем ради поощрений. Мы зависим от желания, чтобы нам улыбались, хлопали по плечу, от чужих словесных оценок. Мы хотим слышать от других, что мы хорошие люди, хорошие родители, хорошие граждане, хорошие работники, хорошие друзья и т.д. Мы совершаем определённые действия, чтобы понравиться людям, и избегаем действий, из-за которых они могут невзлюбить нас или наказать. По-моему, печально, что мы так отчаянно стараемся купить любовь других и считаем,

что должны забывать о себе и думать о людях, чтобы им понравиться. На самом деле, если мы будем действовать только ради жизни, мы заметим, что другие нас ценят. Однако их уважение — это обратная связь, которая подтвердит, что наши усилия принесли желанные плоды. Когда мы признаем, что выбираем направлять свои силы на служение жизни и успешно это делаем, мы испытываем искреннюю радость, когда нашу ценность признают — радость, которой не может нам дать чужое одобрение.

В-третьих, нам хочется избежать наказания. Некоторые люди платят подоходный налог в первую очередь для того, чтобы их не наказали. В итоге, вероятно, они совершают этот ежегодный ритуал с долей неприятия. Тем не менее, как я помню, во времена моего детства отец и дед совсем иначе относились к уплате налогов. Они эмигрировали в США из России и стремились поддержать правительство страны, которое, на их взгляд, обеспечивало людям защиту, которую не мог дать русский царь. Думая о бесчисленных людях, на обеспечение которых шли средства с их налогов, они с искренней радостью направляли налоги правительству США. Когда мне пришлось платить налоги во время Вьетнамской войны, мне было совсем нерадостно: я понимал, что мои средства используются для целей, которые меня не устраивают, и придумал способ не платить налоги. Я стал жертвовать деньги на благотворительные нужды, которым мне приятно было содействовать, и научился жить за порогом бедности, чтобы не платить налоги.

В-четвёртых, мы хотим избежать чувства стыда. Иногда мы решаем совершать те или иные действия, чтобы избежать этого чувства. Мы понимаем, что если не сделаем какое-то дело, то будем мучить себя самоосуждением и говорить себе, что с нами что-то не так, что мы поступаем глупо. Если мы совершаем какие-то действия исключительно ради того, чтобы избежать чувства стыда, как правило, в итоге мы начинаем их ненавидеть.

В-пятых, мы хотим избежать чувства вины. В некоторых случаях мы можем думать: «Ох, если я этого не сделаю, то разочарую других». Мы боимся, что мы будем испытывать чувство вины из-за того, что не соответствуем чужим ожиданиям. Действия ради других, которые мы совершаем, чтобы избежать чувства вины, и действия, которые опираются на сознание своей потребности приносить счастье другим, различаются, как земля и небо. В первом случае мы погружаемся в страдание, во втором случае — мы играем.

«Из чувства долга». Когда в речи мы используем выражения, которые отрицают возможность выбора, например слова вроде «следует», «нужно», «обязан», «должен», «предполагается, что...» и так далее, в своих действиях мы исходим из неопределённого чувства вины, долга или обязательств. Я считаю такой способ отчуждения от своих потребностей самым общественно опасным и неблагоприятным для личности. Я уже говорил о том, что идея «официального языка» (*Amtssprache* — *áмтсшпрахе*) позволила Адольфу Эйхману и его коллегам отправлять десятки тысяч людей на смерть, не испытывая при этом особенных чувств или не ощущая личной ответственности. Когда мы говорим на языке, который отрицает возможность выбора, мы лишаем себя права на жизнь — выбирая роботоподобное мышление, которое отделяет нас от нашей сути.

Если вы, как я предложил, составите такой список и проясните, почему совершаете те или иные поступки, чего вы при этом хотите, — когда вы проясните причины своих поступков, вы можете решить отказаться от некоторых действий — так же, как я решил отказаться от клинических отчётов. Пускай это звучит радикально, я убеждён, что все наши действия могут быть игрой. Я уверен, что в той мере, в какой нам удаётся непрерывно играть, обогащая жизнь, действуя исключительно из стремления её улучшить, мы проявляем сострадание к себе и... (*пропуск в записи*).

3.8. Использование принуждения для защиты

Сейчас я хотел бы поговорить о случаях, когда можно обращаться к принуждению. Люди часто удивляются, когда я говорю о принуждении: они почему-то думают, что «ненасилие» предполагает запрет на принуждение. Тем не менее, когда мы обращаемся к принуждению, нужно выделять принуждение для защиты, которое, на мой взгляд, не противоречит ненасилию, и не путать его с принуждением для наказания. Когда обе стороны, участвующие в споре, имеют возможность полноценно выразить свои чувства, потребности и озвучить просьбы, когда стороны с пониманием относятся друг к другу, мой опыт показывает, что они могут прийти к решению, которое удовлетворит обе стороны. По меньшей мере обе стороны могут согласиться принять свои расхождения. Тем не менее в некоторых ситуациях такой диалог невозможен, и иногда нужно обращаться к принуждению, чтобы защитить жизнь или права личности. Например, другая сторона может не захотеть общаться или может возникать непосредственная угроза, которая не позволяет долго общаться. В таких ситуациях иногда нужно прибегать к принуждению. В таком случае, как я уже говорил, важно не смешивать принуждение для защиты и принуждение для наказания.

Намерение, стоящее за принуждением для защиты, — предотвратить травму или несправедливость. Намерение, стоящее за принуждением для наказания, — заставить человека страдать за действия, которые мы считаем проступками. Когда мы удерживаем ребёнка, который выбегает на дорогу, чтобы тот не пострадал, мы применяем принуждение для защиты. Принуждение для наказания, с другой стороны, может включать физическую или психологическую агрессию — например, мы можем отшлёпать ребёнка или упрекнуть его: «Как ты мог поступить так глупо! Тебе должно быть стыдно!». Когда нас интересует принуждение для защиты, мы сосредоточиваемся на жизни или на правах, которые хотим защитить, не вынося суждений о человеке или его поведении. Мы не обвиняем

и не порицаем ребёнка, выбежавшего на улицу. Мы думаем только о том, чтобы защитить его от опасности. О применении такого принуждения в общественных и политических конфликтах говорится в книге Роберта Барроуза «Ненасильственная защита для общества» (*Nonviolent Social Defense*).

Основная предпосылка, лежащая в основе принуждения для защиты, состоит в том, что люди причиняют вред себе и другим по причине невежества. Поэтому исправление требует просвещения, а не наказания. Невежество предполагает: а) непонимание последствий наших действий; б) неспособность видеть, что наши потребности можно удовлетворить, не причиняя вреда другим; в) убеждение, что у нас есть право наказывать или причинять боль другим, потому что они этого заслуживают; г) бредовое мышление, когда, например, человек слышит голос, который говорит ему убить другого. Идея наказания, с другой стороны, опирается на ту предпосылку, что люди совершают проступки потому, что являются «плохими» или «злыми», и чтобы исправить ситуацию, их нужно заставить покаяться в содеянном. Их «исправление» требует наказания, которое призвано заставить их: 1) пострадать, чтобы они осознали свои ошибки; 2) раскаяться; 3) измениться. Впрочем, на практике наказания не столько приводят к раскаянию и дают новый опыт, сколько с такой же вероятностью порождают мстительность и враждебность и усиливают неприятие именно того поведения, которого хотят добиться. Телесные наказания — например, когда детей шлёпают, — форма карательного принуждения.

По моим наблюдениям, тема телесных наказаний вызывает у родителей сильные чувства. Некоторые решительно поддерживают эту практику, ссылаясь на Библию: «Пожалеть розги — значит испортить ребёнка». Родители говорят мне: «Мы перестали шлёпать детей — поэтому повысился уровень детской преступности». Они убеждены, что шлёпать детей — значит любить их, определяя строгие границы. Другие родители настаивают, что шлёпать детей бессердечно и неэффективно, потому что такое наказание

учит детей: когда другие средства не действуют, всегда можно прибегнуть к физическому насилию. Лично меня беспокоит тот момент, что из-за страха перед физическим наказанием дети могут забыть, что за родительскими требованиями стоит сострадание. Родители часто рассказывают мне, что «им приходится» применять силу, наказывая детей. Они не видят другого способа убедить их «совершать полезные поступки». Они подкрепляют своё мнение историями о детях, которые были благодарны родителям за то, что после наказания «прозрели». Поскольку я сам отец, я прекрасно понимаю родителей, те ежедневные трудности, с которыми они сталкиваются, воспитывая и оберегая своих детей. Однако это не смягчает моё отношение к телесным наказаниям.

Во-первых, мне интересно, знают ли люди, заявляющие об успехе наказаний, что во многих случаях дети восстают против полезных вещей просто потому, что решили сопротивляться, а не подчиняться принуждению. Во-вторых, то, что родителям удалось успешно повлиять на ребёнка при помощи телесных наказаний, не означает, что другие средства влияния не подействуют так же хорошо или даже лучше. Наконец, я разделяю тревоги многих родителей, вызванные социальными последствиями телесных наказаний. Когда родители прибегают к силе в качестве наказания, они могут победить ребёнка, заставив его поступать так, как им хочется, но разве тем самым они не поддерживают социальную норму, которая считает насилие правомерным способом решения конфликтов?

Помимо физического принуждения есть и другие виды принуждения, которые также можно считать наказаниями. Один из них — обвинение с целью изобличить другого. Родитель может говорить ребёнку, что тот неправ, эгоистичен, незрел, когда ребёнок не поступает так, как ему хочется. Другая форма наказания — лишение тех или иных удовольствий, например когда родители дают ребёнку меньше денег или запрещают водить машину. В таком случае лишение ребёнка заботы или уважения — одна из самых мощных угроз. Когда мы соглашаемся что-то сделать только из страха перед

наказанием, нас меньше интересует ценность самого действия. Напротив, мы сосредоточиваемся на последствиях, которые могут нас ожидать, если мы не совершим этот поступок. Если работник трудится из страха перед наказанием, он выполняет свою работу, но его моральное состояние страдает. Рано или поздно его производительность упадёт. Когда принуждение применяют для наказания, страдает и самооценка людей. Если дети чистят зубы, потому что боятся того, что их пристыдят и высмеют, возможно, их зубы будут здоровыми, но в их самоуважении появится брешь. Более того, всем известно, как дорого обходятся наказания, когда речь идёт о поддержании отношений. Чем больше другие воспринимают нас как наказывающую инстанцию, тем труднее им сострадательно откликаться на наши потребности.

3.9. Недостатки наказаний и вознаграждений

Два вопроса помогут нам понять, почему, скорее всего, мы не получим то, чего хотим, при помощи наказаний, которыми хотим повлиять на поведение других. Первый вопрос звучит так: «Каких действий я ожидаю от этого человека и как они отличаются от того, как он (она) действует сейчас?». Если мы зададим только этот вопрос, наказание может показаться нам эффективным средством, потому что угрозы или принуждение с целью наказания вполне могут повлиять на поведение других желанным образом. Тем не менее, когда мы зададим второй вопрос, станет очевидно, что наказания малоэффективны. Вторым важным вопросом звучит так: «Какие мотивы должны быть у другого, когда он исполняет мою просьбу?». Мы редко задаём второй вопрос; но если сделать это, мы быстро осознаем, что в случае наказаний и поощрений люди не могут действовать, исходя из стремления к обогащению своей и чужой жизни. Я убеждён: необходимо осознавать значение мотивов, которые побуждают других исполнять наши просьбы. Например, очевидно, что обвинения и наказания не принесут плодов, если нам хочется, чтобы дети наводили порядок в комнате из стремления к порядку или чтобы порадовать чистотой родителей.

Некоторые дети наводят порядок в комнате, подчиняясь авторитетам, потому что «мама сказала, что так надо». Они поступают так, чтобы избежать наказания, потому что боятся, что в ином случае их накажут или отвергнут.

Между тем ненасильственное общение побуждает нас перейти на такой уровень нравственного развития, который зиждется на самостоятельности и взаимозависимости; тогда мы признаем, что отвечаем за собственные действия и за понимание того, что наше благополучие и благополучие других — одно и то же. Расскажу, как мы с учениками одной альтернативной школы использовали защитное принуждение, чтобы упорядочить хаотичную ситуацию. Эта школа предназначалась для школьников, которые бросили обычную школу или которых оттуда исключили. Вместе с руководством мы хотели показать, что школа, построенная на принципах ненасильственного общения, позволит найти подход к таким школьникам. Моя задача состояла в том, чтобы обучать преподавателей ненасильственному общению и консультировать их в течение года. Поскольку я учил преподавателей на протяжении всего четырёх дней, мне не удалось достаточно хорошо прояснить различие между «ненасильственным общением» и «попустительством». В результате некоторые учителя стали закрывать глаза на конфликтные ситуации и возмутительное поведение, вместо того чтобы вмешиваться. Руководители, загнанные в угол растущими беспорядками в школе, уже хотели её закрывать. Когда я выразил желание поговорить с учениками, которые хулиганят больше других, директор пригласил на встречу со мной восемь мальчиков в возрасте от одиннадцати до четырнадцати лет. Приведу отрывки из своего диалога со школьниками.

Я сказал (сразу открыв свои чувства и потребности, без наводящих вопросов): «Учителя рассказывают, что многие классы отбились от рук, и меня это сильно расстраивает. Я очень хочу, чтобы эта школа успешно развивалась. Я попросил организовать встречу с вами, потому что надеюсь, что вы скажете, что можно сделать для улучшения ситуации в школе».

Один из школьников сказал: «Здесь тупые учителя».

Я обратился к этому мальчику: «Ты говоришь, что учителя тебе не нравятся, и хочешь, чтобы они поступали иначе?».

«Не, не, — сказал этот школьник, — они тупые, потому что болтаются и ничего не делают».

Тогда я сказал: «Ты говоришь, что они тебе не нравятся, потому что ты хотел бы, чтобы они вели себя активнее в проблемных ситуациях?». Я во второй раз попытался понять его чувства и потребности.

Он ответил: «Ну, типа да. Можно делать что хочешь — они просто стоят и по-дурацки ухмыляются».

Я попросил его привести какой-то пример ситуации, где учителя «ничего не делают».

Он ответил: «Легко! Вот сегодня утром... В класс вошёл один парень, у него из заднего кармана торчала бутылка виски. Её даже слепой мог увидеть, её все заметили. Но учительница сделала вид, что ничего не случилось. Она просто отвернулась».

Тогда я сказал: «Кажется, учителя, которые просто игнорируют такие вещи, не вызывают у тебя уважения. Ты ждёшь от них каких-то действий».

Он сказал: «Ага».

«Меня это разочаровывает, потому что мне хочется, чтобы учителя решали проблемы вместе с учениками. Похоже, мне не удалось показать им, как, на мой взгляд, нужно поступать в таких ситуациях».

Затем мы стали обсуждать одну особенно важную проблему: а именно то, что в какой-то день отдельные ученики не хотели работать и мешали всем остальным.

Я сказал: «Мне не терпится обратиться к этой проблеме, потому что, по словам учителей, она их больше всего тревожит. Будет здорово, если вы поделитесь со мной идеями». Один из школьников сказал: «Учителю нужно взять палку и побить этих школьников». Тогда я сказал ему: «Как я понимаю, ты хочешь, чтобы учителя били тех школьников, которые мешают остальным?». Он ответил: «Только так до них что-то дойдёт». Я сказал: «Значит, ты сомневаешься, что другие методы сработают?». Он кивнул в знак согласия.

Я сказал: «Если это единственный способ решить проблему, он меня не очень вдохновляет. Мне очень не нравится решать проблемы таким образом. Давай обсудим другие варианты». «Почему?» — «По нескольким причинам. Представь, что я ударил тебя палкой, чтобы ты не дурачился в школе. Скажи-ка, что случится, если трое-четверо школьников, которых я раньше бил, окажутся у моей машины, когда я буду уходить домой?». Школьник заулыбался и сказал: «Тогда вам понадобится палка покрупнее». Тогда, будучи уверен, что понял его мысль и что он видит моё понимание, я сказал: «Об этом я и говорю. Пойми, что меня не устраивает такой способ решения проблем. Я слишком рассеянный человек, чтобы всегда помнить, что нужно носить с собой палку. И даже если бы я мог помнить — мне очень не нравится кого-то бить, чтобы добиться своего, если мне не подчиняются».

Другой школьник сказал: «Таких учеников можно не пускать в школу».

Я ответил: «Значит, ты предлагаешь нам просто... выгонять хулиганов из школы?». «Да». — «Это идея меня тоже не вдохновляет. Я хочу показать, что можно решать конфликты в школе иначе, не обязательно вышвыривать учеников прочь. Если это лучшее, что можно сделать, похоже, я потерпел неудачу».

Ещё один из ребят предложил: «Если какие-то ребята ничего не делают, можно отправить их в кабинет для „ничегонеделания“». «Ты предлагаешь выделить кабинет, куда мы будем отправлять учеников, если они мешают другим?» Он ответил: «Да, верно. Им нет смысла оставаться в классе, если

они только и делают, что мешают другим». «Это очень интересная идея. Расскажи, пожалуйста, как, на твой взгляд, такой кабинет будет работать на практике». — «Ну, иногда я прихожу в школу, и мне плохо. Ничего не хочется делать. Скажем, до школы кого-то мог побить отец. Ну, и можно выделить кабинет, где ребята смогут посидеть, когда им плохо, пока не поймут, что готовы вернуться в класс и поработать». В ответ я сказал, что понял его мысль, но, наверное, учителям и другим школьникам должно быть важно, чтобы люди отправлялись в такой кабинет добровольно. Школьник уверенно сказал: «Они пойдут». — «Этот план может сработать, если нам удастся показать ребятам, что такой кабинет существует не для наказания, а для того, чтобы там могли посидеть те, кто не готов заниматься, и чтобы дать возможность учиться тем, кто хочет».

Я также предположил, что эту идею удастся осуществить успешнее, если все будут знать, что такой кабинет — результат стремлений учеников, а не просто организован для них сотрудниками школы. В итоге мы организовали кабинет «ничегонеделания» для тех школьников, которые были не в настроении, в какой-то день не хотели заниматься, и чьё поведение мешало учиться другим. Иногда школьники отпрашивались в этот кабинет, иногда их просили туда пойти учителя. Мы посадили в тот кабинет учительницу, которой удавалось лучше всего общаться с ребятами; и у неё получилось очень плодотворно беседовать со школьниками, которые туда приходили. Такая схема имела невероятный успех и помогла восстановить порядок в этой школе, потому что ученики, которые её придумали, смогли объяснить одноклассникам её замысел: кабинет нужен для того, чтобы защитить права тех, кто хочет учиться, у нас не было намерения наказывать остальных.

Мы обратились к диалогу с учениками, чтобы продемонстрировать учителям, что существуют другие способы разрешения конфликтов, кроме избегания конфликта и использования наказаний.

4.1. Введение

Sounds True представляет четвёртый раздел аудиокурса

«Ненасильственное общение на языке жизни» с Маршаллом Розенбергом.

4.2. Как научиться полноценно выражать гнев

Сейчас я хотел бы обсудить, как можно выражать гнев — и делать это полноценно. Очень часто считается, что полноценно выражать гнев — значит бить, убивать, обвинять, как-то ранить других телесно или психологически. Да, такими способами можно выразить гнев, но, на мой взгляд, эти способы поверхностно выражают то, что происходит у нас на душе, когда мы злимся. Я говорю, что эти способы проявления гнева «поверхностны», потому что, как я попробую объяснить, когда мы злимся, мы теряем глубокий контакт с самими собой. Я покажу, как можно из состояния сильного гнева вернуться к жизни и более полноценно выразить то, что у нас на душе, из состояния связи с жизнью, а не гнева. Многие люди считают, что в состоянии гнева человек ощущает себя по-настоящему живым. На мой взгляд, когда мы злимся, в нашем организме происходит прилив адреналина. Думаю, можно так и определять гнев: гнев — это состояние, когда в организме происходит прилив адреналина. Но мне кажется, что «ощущать себя живым» означает *соприкоснуться* со своими потребностями, а гнев сообщает мне, что я *потерял* с ними контакт. Многим группам людей, с которыми я работаю, становится легче, когда они это понимают, — тем группам, которые сталкиваются с подавлением и дискриминацией и хотят расширить своё влияние. Такие группы с недоверием относятся к выражению «ненасильственное общение» или «сострадательное общение», потому что им слишком часто приходилось подавлять свой гнев, успокаиваться и принимать статус-кво. Они не принимают подходов, в которых их гнев рассматривается как нежелательное свойство, от которого нужно избавляться.

Однако в той практике, которую описываем мы, людям не нужно игнорировать, давить или проглатывать свой гнев: скорее, она побуждает их полноценно и откровенно выразить суть своего гнева благодаря контакту с жизнью, стоящей за мыслями, которые этот гнев вызывают. Первый этап на пути к полноценному выражению гнева в контексте ненасильственного общения состоит в том, что мы освобождаем другого человека от всякой ответственности за свой гнев. Нужно освободиться от следующих мыслей: «Он (она) разозлил(а) меня своими действиями». Из-за таких мыслей мы выражаем свой гнев поверхностно, обвиняя или наказывая других. Раньше мы видели, что чужое поведение может выступать стимулом для наших чувств, но оно никогда не бывает их причиной. Мы никогда не злимся сугубо из-за чужих действий. Мы замечаем, что чужое поведение стимулирует наш гнев, но важно ясно видеть, чем отличается чужое поведение как стимул от причины нашего гнева. Я продемонстрирую это различие на одном примере из опыта моей работы в шведской тюрьме. В то время я работал с заключёнными, пытаясь показать тем из них, кто прибегал к насилию, что можно полноценно выразить свой гнев — а не бить, насиловать или убивать других. В ходе упражнения, где заключённым нужно было определить стимул для их гнева, один мужчина сказал: «Три недели назад я направил запрос тюремному руководству, и они до сих пор не ответили». Я услышал точное наблюдение относительно того, что сделали другие. Затем я попросил его назвать причину гнева. Я сказал: «Когда это случилось, вы разозлились, потому что сказали себе... ?» Он ответил: «Говорю же, я разозлился, потому что они не ответили на мой запрос!». Тем самым он приравнивал стимул к причине. Он уверил себя, что его гнев вызван именно поведением тюремного руководства. В обществе, где чувство вины используют ради контроля над другими, легко вырабатывается привычка к такому мышлению. В такой культуре важно убедить людей, что мы можем вызывать у них те или иные чувства или заставить их поступать по-своему.

Когда люди используют чувство вины как тактику манипуляции и принуждения, они пытаются убедить другого, что он вызывает у них те или

иные чувства. Сами же они не берут на себя ответственность за эти чувства. Как я уже упоминал, дети, которые слышат: «Маме и папе больно из-за твоих плохих оценок», начинают считать своё поведение причиной родительских страданий.

Такая же динамика наблюдается в общении между близкими людьми, когда один говорит: «Я разочарован, что в мой день рождения ты не рядом со мной». Наш язык во многих отношениях подкрепляет такую тактику, призванную вызывать у других чувство вины. Мы говорим: «Ты злишь меня», «Ты ранишь меня такими действиями», «Мне грустно, что ты так поступаешь...». С помощью языка мы самыми разными способами вводим себя в заблуждение, убеждая, что действия других — причина наших чувств.

Итак, первый этап на пути к полноценному выражению своего гнева требует осознания, что действия других людей — не причина нашего гнева, это его стимул.

4.3. Причина гнева

В чём же состоит причина нашего гнева? До этого я предлагал несколько вариантов поведения в ситуации, когда мы сталкиваемся с посланием или поведением, которое нам не по душе. Гнев возникает в том случае, когда мы решаем придирается к другому человеку, обвинять его. Гнев сообщает, что в данный момент мы выбираем игру, которую я называю игрой в «карающего Бога». Мы начинаем осуждать другого и обвинять его в «ошибке», утверждать, что он «заслуживает наказания». Из-за этого возникает гнев — из-за такого мышления. Именно такое мышление является причиной нашего гнева, даже если мы не сразу это осознаём.

Можно отреагировать на поведение, которое нам не нравится, иначе, а именно — осознать собственные чувства и потребности, а не погружаться в мысли и не анализировать, в каком отношении «неправ» другой. Мы можем выбрать взаимодействие с жизнью внутри себя. Такую энергию

жизни легче всего ощутить, с ней легче всего соприкоснуться, если сосредоточиться на своих потребностях в конкретный момент.

Например, знакомый опаздывает на встречу, а нам важно убедиться, что мы имеем значение для этого человека. Тогда опоздание может нас задеть. Если мы нуждаемся в том, чтобы проводить время осмысленно и конструктивно, это может вызвать у нас раздражение. Если, с другой стороны, мы хотим тридцать минут побыть в тишине, мы можем быть благодарны знакомому за его медлительность — она может порадовать нас. Конечно, причина наших чувств — не поведение другого, а наша собственная потребность. Когда мы соприкасаемся со своей потребностью — будь то потребность в уверенности, осмысленности или тишине, мы соприкасаемся с собственной энергией жизни. У нас могут возникнуть сильные чувства, но мы не разозлимся. Гнев возникает из-за того, что наше мышление отчуждено от жизни, оторвано от потребностей. Он указывает на то, что мы погрузились в мысли — анализируем и оцениваем другого, вместо того чтобы сосредоточиться на своей неудовлетворённой потребности. Мы можем не только сосредоточиться на своих потребностях и чувствах: мы всегда можем сознавать чувства и потребности другого. Когда мы так поступаем, у нас тоже не возникнет чувство гнева. Нельзя сказать, что мы будем его подавлять; скорее, мы заметим, что, когда мы полноценно осознаём чужие или свои чувства и потребности, гнев просто не будет возникать.

Иногда меня спрашивают: «Разве в каких-то обстоятельствах гнев не бывает оправданным? Разве, например, праведное негодование не имеет смысла в случае беспечного, бездумного загрязнения окружающей среды?». Мой ответ звучит так: я глубоко убеждён, что, пока я поддерживаю идеи о «беспечных действиях» или «ответственных действиях», о «жадных» или «нравственных» людях, я вношу свой вклад в насилие на планете. Я убеждён, что мы сможем лучше служить жизни, если сосредоточимся на том, удовлетворяет ли «беспечное» поведение наши потребности, чем если будем соглашаться и спорить о том, какие ярлыки навесить на людей,

которые ответственны за убийства, насилие и загрязнение окружающей среды. Я считаю, что любой гнев — следствие мышления, провоцирующего на насилие и отчуждающего от жизни. Такое мышление является причиной гнева. На мой взгляд, за любым гневом стоит некая неудовлетворённая потребность. Поэтому гнев может быть ценным, если он становится для нас сигналом, который помогает нам пробудиться, осознать, что у нас есть некая потребность, которую мы не удовлетворяем, но из-за нашего образа мысли едва ли сможем её удовлетворить. Я считаю, что нам лучше полноценно осознавать свою потребность.

Кроме того, для удовлетворения потребностей необходима энергия. Однако гнев запирает нашу энергию, направляя её на наказание других, а не на удовлетворение наших потребностей. Вместо того чтобы поддаваться «праведному гневу», я советую проявлять эмпатию к своим и чужим потребностям. Возможно, нам придётся долго тренироваться, многократно заменяя выражение «Я злюсь, потому что он (она) сделал(а) то-то» на выражение «Я злюсь, потому что нуждаюсь...», которое поможет нам соприкоснуться со своими потребностями. Как-то раз во время работы с учениками одной исправительной школы в Висконсине я получил прекрасный опыт, связанный с гневом. Два дня подряд школьники били меня в нос, когда я пытался разнять двух дерущихся мальчишек. В первый раз мне резко заехали по носу локтём, когда я разнимал драчунов. Я пришёл в такую ярость, что едва сдержался, чтобы не ударить ребёнка в ответ. На улицах Детройта, где я вырос, удара локтём было более чем достаточно, чтобы меня раззадорить.

На второй день произошла поразительно похожая ситуация: меня снова ударили в нос, когда я разнимал драчунов. Этот удар оказался больнее, чем предыдущий, но я остался совершенно спокойным. Вечером, осмысляя этот опыт, я осознал, что мысленно заклеил первого ребёнка «испорченным паршивцем». Такой образ сформировался ещё до того, как он ударил меня локтём. И когда его локоть коснулся моего носа, это был не просто удар,

за ним стояла мысль: «Этот несносный паршивец не имеет на это права!». Эта мысль так быстро пронеслась в голове, что тогда я её даже не осознал. Второго ребёнка я оценивал иначе. Я считал его трогательным созданием. Поскольку я обычно переживал об этом ребёнке, несмотря на то, что на второй день удар оказался больнее и было больше крови, у меня не возникло никакой ярости. Жизнь преподала мне предельно ясный урок — я понял, что наш гнев возникает не из-за поступков других, но из-за образов и толкований, возникающих в нашем сознании.

4.4. Различие между причиной и стимулом

Я провожу отчётливое различие между причиной и стимулом как в практическом и тактическом, так и в философском плане. Я хотел бы проиллюстрировать это различие, обратившись к диалогу, о котором уже рассказывал, — диалогу с Джоном, шведским заключённым. Как вы помните, Джон сказал: «Три недели назад я направил запрос тюремному руководству, и оно до сих пор не ответило». После этого я спросил у Джона: «Когда это случилось, вы разозлились, потому что... какое ваше состояние вызвало гнев?». Джон: «Говорю же вам, они не ответили на мой запрос». Я сказал: «Погодите. Не говорите: „Я разозлился, потому что они...“, не торопитесь и осознайте, что вы себе говорите, из-за чего возникает этот гнев». Джон сказал: «Да ничего я себе не говорю». «Джон, не спешите. Сделайте паузу. Просто прислушайтесь к себе». Джон замолчал, задумался ненадолго, а потом ответил: «Ну, я говорю себе, что эти люди совсем не уважают других, кучка бюрократов с постными лицами, которые только о себе и думаю, они...». Я перебил его: «Постойте, хватит. Взгляните на своё состояние. Поэтому вы и злитесь: из-за того, что так думаете». Он сказал: «А что не так с моими мыслями?». Я ответил: «Я не говорю, что так думать неправильно. Заметьте, я просто хочу сказать, что такие мысли порождают ваш гнев. Я не говорю, что не нужно злиться, что не нужно так мыслить. Если бы я злился, я и сам мыслил бы так же. Нет... я просто хочу, чтобы вы поняли: когда вы думаете так о людях, именно подобное мышление и вызывает ваш

гнев. Давайте попробуем поступить иначе. Посмотрите, о каких ваших потребностях сообщает это послание. И не забывайте, о чём я говорил вам, Джон: все оценки, которые вызывают у нас гнев, на самом деле выражают наши потребности. Их основу составляют потребности — те, которые мы не удовлетворяем. Итак, сосредоточьтесь на потребности, которую вы не можете удовлетворить из-за их действий». Джон довольно долго размышлял, а затем сказал: «Маршалл, я хочу получить обучение, о котором я их попросил. Если мне не позволят учиться, я снова попаду в тюрьму, когда меня выпустят, — я в этом не сомневаюсь». Я сказал: «Нет, Джон, сосредоточьтесь на своих потребностях. Что вы сейчас чувствуете?». Он сказал: «Мне страшно». «Хорошо. Поставьте себя на место сотрудника тюрьмы. Представьте, что я заключённый. В каком случае я скорее получу то, чего хочу: если приду к вам и скажу: „Знаете, мне очень нужно это обучение, и я боюсь того, что может произойти, если я его не получу“ — или если буду относиться к вам как к „безликому бюрократу“? Даже если я не произнесу этих слов, по глазам будет ясно, что я думаю. В каком случае больше вероятность, что я удовлетворю свои потребности?» Джон сидел и молча глядел в пол. «Эй, что случилось?» — сказал я. «Сейчас я не могу об этом говорить». Через три часа Джон подошёл ко мне и сказал: «Маршалл, я сожалею, что два года назад не смог узнать о гневе того, что вы рассказали мне сегодня. Я бы не убил своего лучшего друга».

Я убеждён, что насилие возникает потому, что люди вводят себя в заблуждение, как этот молодой заключённый, и считают, что причина их боли — другие и что других нужно наказывать за их действия. Однажды я заметил, как мой младший сын взял пятьдесят центов из комнаты своей сестры. Я сказал: «Ты спросил разрешения у своей сестры?». Он ответил: «Я ничего не брал у неё». У меня было несколько вариантов. Я мог назвать его лжецом. Впрочем, это помешало бы мне получить то, чего я хочу, потому что любая оценка других снижает вероятность того, что мы получим то, в чём нуждаемся. То, на чем я сосредоточусь, сыграет решающую роль. Если бы я оценил его как «лжеца», я бы пошёл в одном направлении. Если бы

я решил, что он недостаточно уважает меня, чтобы говорить правду, то выбрал бы другое направление. Однако если бы я прислушался к его чувствам и откровенно сказал о своих чувствах и потребностях, мне гораздо легче было бы удовлетворить свои потребности. Я сообщил ему о своём решении — которое в данном случае оказалось полезным — не словами, а действиями. Я не стал оценивать его как лжеца, я попробовал прислушаться к его чувствам. Я догадался, что он боится и хочет защититься от наказания. Поскольку я проявил к нему эмпатию, то смог наладить с ним эмоциональную связь, которая помогла нам обоим удовлетворить свои потребности. Тем не менее, если бы я общался с ним, предполагая, что он лжёт (даже если бы не сказал этого вслух), менее вероятно, что он смог бы без опаски рассказать мне о произошедшем. Если бы я решил, что он солгал, и стал бы активно его осуждать — высказав своё осуждение, ему было бы очень трудно отвечать мне. Люди понимают, что мы их оцениваем, не только по нашим словам, но и по невербальному поведению. И если я считаю, что другой лжёт, разве этот человек захочет говорить правду? И разве нам захочется говорить правду тому, кто оценивает и наказывает?

Я предполагаю, что, когда наши мысли сосредоточены на осуждении и мы считаем других плохими (*неразборчиво*), безответственными, считаем, что они лгут, обманывают, ценят прибыль больше жизни или совершают какие-то ещё «неправильные» поступки — с нашей точки зрения, — едва ли люди станут задумываться о наших потребностях. Если защитник окружающей среды обратится к должностному лицу со словами: «Вы убиваете планету, вы не имеете права злоупотреблять этой землёй!» — мне кажется, он сильно снизит свои шансы на положительный ответ ещё до того, как начнёт говорить. Едва ли многие люди смогут сосредоточиться на наших потребностях, если мы выражаем эти потребности, указывая на их неправоту. Конечно, мы можем добиться успеха, если используем такие оценки, чтобы запугать других и заставить их поступать так, как мы хотим. Если другие испытывают такой сильный страх, чувство вины или стыда, что изменяют своё поведение, мы можем убедиться, что в состоянии побеждать,

указывая другим на их недостатки. Однако из более широкой перспективы можно заметить, что, когда мы такими средствами получаем то, чего хотим, мы не только проигрываем, но и ощутимо способствуем насилию на планете. Возможно, нам удаётся решить неотложную проблему, но мы создадим новую. Чем чаще люди сталкиваются с обвинениями и наказаниями, тем больше начинают защищаться и проявлять агрессию и тем меньше их будут заботить в будущем наши потребности. Значит, даже если мы сейчас получим то, что хотим, вынудив людей поступать в соответствии с нашими желаниями, позднее нам придётся за это расплачиваться.

4.5. Техники выражения гнева

Теперь давайте посмотрим, что конкретно предполагает процесс выражения гнева. Первый шаг — остановиться и ничего не делать. Просто сделайте вдох. Воздержитесь от того, чтобы оценивать или наказывать других. Просто молчите. Затем определите, какие мысли вызвали у вас гнев. Например, возможно, вы случайно услышали какие-то слова и решили, что вас не пригласили говорить со всеми из-за вашей национальности. Мы осознаём свой гнев; делаем паузу, распознаём мысли, которые проносятся в голове; представляем, что говорим: «Так поступать несправедливо! Это расизм!». Мы понимаем, что все подобные высказывания — отчаянное выражение потребностей. Поэтому сделаем следующий шаг и соприкоснёмся с потребностями, которые стоят за такими словами. Если я считаю кого-то «расистом», вероятно, я нуждаюсь в том, чтобы быть членом сообщества, нуждаюсь в равенстве, уважении, связи с другими. Чтобы полноценно выразить свои потребности, мы говорим о них, но уже не проявляем гнев и не сообщаем об оценках, которые его вызвали. Теперь, когда мы соприкасаемся с жизнью, мы говорим о своих потребностях, которые не смогли удовлетворить. У нас больше не возникает чувство гнева, потому что, когда мы соприкасаемся со своими потребностями, мы испытываем другие чувства, не гнев. Мы можем чувствовать разочарование, беспомощность, печаль, но не гнев. Тем не менее, чтобы выразить эти

чувства, нам может потребоваться мужество. Легко разозлиться и сказать другим: «Вы поступаете как расисты!». Вообще-то я могу даже испытывать удовольствие, произнося такие слова, но при этом очень бояться более глубоких чувств и потребностей, стоящих за такими словами.

Итак, чтобы полноценно выразить своё состояние, не нужно останавливаться на гневе и выражать его или озвучивать свои оценки. Можно полноценно высказать, что у вас на душе: «Когда вы вошли и стали беседовать со всеми, кроме меня, а потом сделали замечание относительно „белых“, мне стало очень больно, грустно и страшно. Эта ситуация противоречит моей потребности в равенстве. Скажите, что вы чувствуете, когда я вам об этом сообщаю?». Когда я исхожу из такой энергии — энергии связи со своими потребностями и чувствами, гораздо вероятнее, что и я, и другой смогу удовлетворить свои потребности, чем если за моей реакцией стоит энергия моих оценок.

Однако во многих случаях требуется ещё один шаг; только совершив этот шаг, мы можем ожидать, что другой поймёт наше состояние. Поскольку часто в таких ситуациях другим трудно воспринимать наши чувства и потребности, нередко сначала требуется с пониманием отнестись к чужим чувствам и потребностям, если мы хотим, чтобы нас услышали. Чем лучше мы поймём, по какой причине другие совершают поступки, которые идут вразрез с нашими потребностями, тем вероятнее, что впоследствии они будут относиться к нам так же. За тридцать лет я накопил огромный опыт, обучая ненасильственному общению людей с сильными убеждениями относительно конкретных рас и национальностей.

Однажды рано утром я взял такси из аэропорта до города. И тут по громкой связи диспетчер обратился к таксисту. Он сказал: «Заберите мистера Фишмана с главной улицы Сенегара». Со мной в такси ехал другой мужчина. Он пробормотал: «Эти жида встают пораньше, чтобы всех облапошить». Где-то на двадцать секунд меня охватила такая ярость, что у меня чуть ли не дым шёл из ушей. В прошлом мне первым делом захотелось бы ударить такого

человека. Но теперь я сделал несколько глубоких вдохов и проявил сострадание к охватившим меня боли, страху и ярости. Я прислушивался к своим чувствам и одновременно осознавал, что причина моего гнева — не мой попутчик и не его высказывание. Я осознал, что его слова пробудили во мне настоящий вулкан. Я увидел, что мой гнев имеет более глубокий источник, чем разозлившее меня высказывание. Я откинулся на спинку кресла и позволил жестоким мыслям течь своим чередом. Проявив эмпатию к себе, я смог сосредоточиться на словах моего попутчика, на их человеческой стороне. Мне хотелось увидеть в нём красоту, понять его состояние, когда он сделал такое замечание. Я также хотел, чтобы он понял меня и ту боль, которую испытывал я. И я не сомневался, что ему легче будет это сделать, если он почувствует, что я с пониманием отношусь к состоянию, которой он испытывал, высказываясь так. Я сказал: «Вас огорчает, что в общении с евреями вы не смогли осуществить свои финансовые интересы?». Он задумался и ответил: «Да, это отвратительные люди. Они всё что хочешь сделают ради денег». Я сказал: «Как я понял, вы не доверяете евреям и хотите защитить себя, когда взаимодействуете с ними по вопросам финансов?». Он продолжил оценивать евреев, а я старался понять, какие чувства и потребности стоят за его оценками.

Когда мы направляем внимание на чужие чувства и потребности, мы ощущаем, что все мы люди. Когда я понимаю, что другой испуган и хочет защититься, я осознаю, что я и сам порой нуждаюсь в защите. Мне знакомо чувство испуга. А значит, когда моё внимание сосредоточено на чувствах и потребностях другого, я вижу общность нашего опыта. Конечно, я был совершенно не согласен с мыслями моего попутчика, но, как показывает опыт, общение радует меня больше, если в таких ситуациях я не увлекаюсь чужими мыслями. В общении с людьми, которые так мыслят, я гораздо больше радуюсь жизни, если пытаюсь понять, что у них на душе, не попадаясь в ловушку их мыслей. Этот мужчина продолжал изливать свою печаль и горечь; не успел я опомниться, как он с евреями переключился на «цветных». Он выражал свою боль по самым разным поводам. Я слушал

его примерно десять минут; потом он замолчал. Он ощутил, что его понимают. Тогда я сообщил ему, что со мной происходит. «Знаете, когда вы только заговорили, у меня возникли сильные раздражение, печаль и разочарование, потому что... мне доводилось совсем по-другому общаться с евреями, чем вам. И мне хотелось поделиться с вами своим опытом. Скажите, как вы меня услышали?». После краткого молчания он сказал: «Я вовсе не говорю, что они все...». Я перебил его: «Простите. Не могли бы вы сказать, как меня услышали?». «О чем вы?». Я сказал: «Для меня это очень важно. Я хочу донести до вас свою мысль. Поэтому повторю ещё раз. Мне важно, чтобы вы поняли: мне очень больно слышать ваши слова. Для меня очень важно это до вас донести. Повторю, что мне стало грустно, потому что у меня совсем другой опыт общения с евреями, чем у вас. Жаль, что у вас есть только такой опыт, как вы описываете. Скажите, как вы меня поняли?». Он ответил: «Вы хотите сказать, что мне нельзя так высказываться». «Спасибо, что ответили мне. Понимаю, что выразился не очень ясно. Я не утверждаю, что у вас нет права говорить так. Мне хочется, чтобы вы поняли меня иначе. Я не хочу обвинять вас. У меня нет желания вас обвинять». Я стал говорить медленнее, потому что, как показывает мой опыт, если человек считает, что его обвиняют, он не сможет понять вашу боль. Если бы этот мужчина сказал: «Я ужасно выразился. Я говорил как расист», он не понял бы моей боли. Он решил бы, что я обвиняю его, и согласился бы с обвинением. Итак, если человек начинает считать, что совершил ошибку, он уже не сможет в полной мере понять нашу боль. Я не хотел, чтобы он увидел в моих словах обвинение, потому что мне было важно, чтобы он понял, какое состояние возникло у меня в связи с его высказыванием. Обвинять легко: люди привыкли к обвинениям. Иногда они соглашаются с обвинениями и начинают ненавидеть себя (что не мешает им продолжать действовать так же), иногда ненавидят нас за наши обвинения, что тоже не меняет их поведение. Если мы чувствуем, что в голове вертятся обвинения, как во время моей поездки в такси, возможно, стоит сбавить темп и снова попробовать понять боль собеседника. Я снова попробовал

выразить свою боль и заметил, что, пожалуй, мог бы сделать это проще. Поэтому я попытался говорить как можно более понятно. И тогда этот мужчина смог меня понять. Когда я вышел из такси, то подумал, что, хотя мы пообщались поверхностно, даже такая связь гораздо лучше, чем тот диалог, который мог произойти, если бы я общался с ним, доверившись гневу и оценкам, которые его вызвали.

Когда мы учимся на практике взаимодействовать с гневом (о чем я сейчас рассказывал), наверное, самое главное — отсутствие спешки. Нам может быть неудобно отходить от привычных способов поведения, которые формируют описанные механизмы гнева. Но если мы стремимся жить сознательно, в гармонии со своими ценностями, то нам не стоит спешить. Один мой друг схематически изобразил основные компоненты этого процесса на стандартной карточке для записей* и использовал её на работе как шпаргалку. Когда начальник предъявлял ему претензии, он сверялся с карточкой и без спешки вспоминал, как ответить. Когда он рассказал мне об этом, я спросил, не считают ли его коллеги «странноватым» из-за того, что он постоянно куда-то подглядывает и медленно отвечает. Он ответил: «Маршалл, на самом деле я отвечаю лишь немногим медленнее. Но даже если бы мне потребовалось больше времени, чтобы ответить, на мой взгляд, оно того стоит. Мне важно понимать, что я отвечаю людям так, как мне хочется, а не так, как я привык». Дома он вёл себя ещё более искренне и объяснил жене и детям, почему долго отвечает и сверяется с карточкой. Во время спора с близкими он доставал карточку и спокойно отвечал, сосредоточившись на том, чего он хотел, пользуясь карточкой как напоминанием. По его словам, примерно через месяц он так хорошо изучил эту практику, что больше не нуждался в карточке и положил её в ящик стола. Вечером вскоре после этого у них с четырёхлетним сыном Скадди возник конфликт из-за телевизора. Спор шёл не очень успешно, и Скадди сказал: «Папа, возьми карточку».

* 3 by 5 card — стандартная карточка для записей размером три на пять дюймов. — Прим. пер.

Я хотел бы предложить тем из вас, кто хочет на практике применять ненасильственное общение, особенно в сложных ситуациях, где легко возникает гнев, следующее упражнение. Как мы видели, гнев проявляется в форме оценок, ярлыков, мысленных обвинений и идей о том, что другие должны и чего они заслуживают. Перечислите оценки, которые чаще всего возникают у вас, используя такой шаблон: «Мне не нравятся люди, которые...». Запишите свои мысли. Соберите негативные оценки, которые всплывают в голове, а затем задайте относительно каждой оценки вопрос: «Когда я оцениваю человека таким образом, какую свою потребность я выражаю такой оценкой?». Тем самым вы учитесь мыслить из перспективы неудовлетворённых потребностей, а не из оценивающей позиции. Этому совершенно необходимо учиться на практике, потому что большинство людей выросли пусть не на улицах Детройта (как я), но в местах, где было не намного меньше жестокости. Оценки и обвинения, вполне вероятно, стали нашей второй натурой. Итак, применяя ненасильственное общение на практике, нам не нужно торопиться. Делайте паузу, а потом говорите. Во многих случаях стоит сделать глубокий вдох и помолчать. Как на изучение этой практики, так и на её применение нужно время.

4.6. Как научиться выражать свои потребности

Многие вещи, которым нас учат, ограничивают нашу человеческую природу: этим вещам учат нас благонамеренные родители, учителя, священники, другие люди, средства массовой информации. Мы усваиваем бесполезные вещи. Передаваясь из поколения в поколение, на протяжении веков, многие из этих разрушительных привычек так прочно входят в нашу жизнь, что мы уже их не осознаём. В одном из своих монологов комик Бадди Хаккет, воспитанный на жирной стряпне своей матери, рассказал, что, только оказавшись в армии, осознал, что можно после обеда не испытывать изжогу. Он так привык к стряпне своей матери, что не мог себе представить, как можно жить без изжоги. Так же и боль, возникающая из-за разрушительного воздействия культуры, так глубоко укореняется в жизни, что мы не всегда

распознаем её присутствие. Чтобы распознать эти разрушительные привычки и преобразовать их в ценные мысли и поведение, благоприятные для жизни, требуются огромная энергия и сознательность.

По этой причине нам нужно понимать язык потребностей и уметь взаимодействовать с собой. И то и другое может быть непростой задачей, если в культуре нас не обучают взаимодействовать с собой. Нас не только не учат понимать свои потребности: нередко культура воздействует на нас так, что активно блокирует наше сознание. Как я уже говорил, мы унаследовали язык, на котором говорили короли и властные элиты в обществе, построенном на доминировании. Напротив, народные массы, которые не должны были осознавать своих потребностей, учили быть «хорошими», внутренне мёртвыми. В нашей культуре существует представление, что потребности (*needs*) — нечто плохое и разрушительное. Когда человека называют «требовательным» (*needy*), предполагается, что он неадекватный или незрелый. Когда люди выражают свои потребности, их часто клеймят «эгоистами». И иногда считается, что если я употребляю личное местоимение «я», то я эгоист и «требовательный» человек.

Практика ненасильственного общения, побуждая нас разделять наблюдения и оценки, признавать мысли, которые формируют наши чувства, и выражать свои просьбы на конкретном языке действий, помогает нам осознавать свою обусловленность культурой, которая непрерывно оказывает на нас влияние. Осознание этой обусловленности — жизненно важный шаг, позволяющий нам освободиться из-под её власти. Мы можем применять ненасильственное общение для решения внутренних конфликтов, которые часто приводят к депрессии. В своей книге «Революция в психиатрии» Эрнест Беккер считает, что депрессия возникает по той причине, что «некоторые возможности пресекаются на когнитивном уровне». Я понимаю его слова так: когда наш внутренний диалог построен на оценках, мы отчуждаемся от своих потребностей и поэтому не можем совершить действия, которые их

удовлетворяют. В таком случае депрессия указывает на состояние отчуждённости от наших собственных потребностей.

Одна женщина, которые изучала практику ненасильственного общения, переживала период тяжёлой депрессии. Я попросил её выявить внутренние голоса, которые возникали в самые тяжёлые моменты депрессии, и записать их диалог, словно они говорят друг с другом. Вот как выглядели первые две реплики её диалога:

Голос 1, который она назвала Карьеристкой: «Мне нужно что-то поменять в жизни. Я впустую провожу жизнь, не применяю своё образование, зарываю свои таланты».

Голос 2, который она назвала Ответственной Мать: «Ты отрываешься от реальности. У тебя двое детей, и ты не можешь справиться даже с такой ответственностью. Как ты сможешь взять на себя что-то ещё?».

Обратите внимание, что эти внутренние послания изобилуют оценивающими фразами и идеями, такими как «нужно», «не применяю образование», «зарываю свои таланты» и т.д. Этот диалог много месяцев повторялся у неё в голове в разных вариациях. Затем я попросил её представить, что голос Карьеристки освоил практику ненасильственного общения, и подумать, что он мог бы сказать из перспективы чувств и потребностей. В итоге она заменила выражения «Мне нужно что-то поменять в жизни» и «Я не применяю своё образование и таланты» на следующие: «Когда я провожу так много времени дома с детьми и не совершенствуюсь в профессии, я впадаю в уныние, потому что нуждаюсь в самореализации, которую когда-то получала благодаря своему делу. Поэтому сейчас мне хотелось бы найти работу по профессии на неполный день». Затем она поступила так же и с другим голосом — Ответственной Матерью. Она заменила слова «Ты отрываешься от реальности» и «У тебя двое детей, ты не можешь справиться с этой ответственностью, как ты можешь брать на себя что-то ещё?» на такие: «Когда я думаю о том, чтобы выйти на работу,

мне страшно, потому что я хочу знать, что о моих детях будет кому позаботиться. Поэтому сейчас я хочу выяснить, как можно обеспечить детям качественную опеку, пока я буду на работе, и как достаточно общаться с ними, когда я буду не очень уставшей». Когда эта женщина изменил свои внутренние послания таким образом, она испытала огромное облегчение. Ей удалось освободиться от отчуждающих мыслей, которые она вновь и вновь повторяла, и отнестись к себе с пониманием. Хотя у неё ещё продолжали возникать практические затруднения — например, ей нужно было обеспечить детям качественный уход и заручиться поддержкой мужа, она вышла из-под власти оценивающего внутреннего диалога, который не позволял ей осознавать свои потребности и совершать действия, направленные на их удовлетворение.

Когда мы поддаёмся влиянию критических, гневных или обвиняющих мыслей, нам трудно сформировать здоровую внутреннюю атмосферу. Ненасильственное общение помогает нам прийти к более миролюбивому настрою, побуждая нас сосредоточиться на... *(пропуск в записи)*, а не на своих или чужих ошибках.

4.7. Ненасильственное общение и психотерапия

Много лет тому назад после девяти лет обучения психотерапии, в течение которых я получил множество сертификатов, мне случайно попался на глаза диалог израильского философа Мартина Бубера с американским психологом Карлом Роджерсом, в котором Бубер спрашивает, можно ли в принципе проводить психотерапию, оставаясь в роли психотерапевта. В тот период Бубер путешествовал по США, и вместе с Карлом Роджерсом его пригласили провести дискуссию в психиатрической лечебнице перед группой специалистов в области психического здоровья. В этом диалоге Бубер утверждает, что человек развивается благодаря встрече двух личностей, которые проявляются искреннее, подлинно; он называет такую встречу «отношениями Я — Ты». Он не верил, что такое подлинное общение

возможно, когда люди встречаются в роли психотерапевта и клиента. Роджерс согласился, что подлинное общение — необходимое условие развития. Однако он утверждал, что просвещённый психотерапевт может выходить за границы собственной роли и подлинно встретиться с клиентом. Бубер скептически смотрел на такую возможность: он полагал, что, даже если психотерапевт искренен и способен общаться с клиентом на уровне подлинности, такое взаимодействие не состоится, пока клиент продолжает воспринимать себя как клиента, а психотерапевта — как психотерапевта. Он заметил, что сама эта практика — когда мы договариваемся с кем-то о встрече в его кабинете, платим ему за приём — снижает вероятность того, что между людьми сформируются подлинные отношения.

Благодаря этому диалогу мне удалось прояснить своё неоднозначное отношение к «клинической отстранённости», возникшее у меня уже давно. В психоаналитической психотерапии, которой меня обучали, тогда было одно неприкосновенное правило: считалось, что привносить свои чувства и потребности в психотерапию — признак патологии терапевта. Компетентный психотерапевт в рамках такого понимания должен оставаться вне терапевтического процесса, вступая в него в качестве зеркала, на которое клиент проецирует содержания своего переноса, с которыми он потом работает при поддержке психотерапевта. На уровне теории я понимал, почему внутренний процесс психотерапевта не должен входить в психотерапию; понимал я и предупреждения об опасности обращения к своим внутренним конфликтам в ущерб клиенту. Тем не менее мне всегда было не по себе, когда я соблюдал необходимую эмоциональную дистанцию. Более того, я был уверен, что искреннее участие в психотерапевтическом процессе имеет свои преимущества. Потому я стал экспериментировать, заменяя клиническую терминологию языком ненасильственного общения. Вместо того чтобы интерпретировать слова моих клиентов в согласии с теориями личности, которые я изучал, я открыто стал воспринимать их слова и слушать их, проявляя эмпатию. Вместо того чтобы ставить им диагнозы в своей голове, я стал говорить о том, что

происходит у меня на душе. Вначале мне было страшно: я переживал, как отреагируют коллеги на мою манеру ведения диалогов с клиентами. Но такие диалоги оказались настолько плодотворными как для клиентов, так и для меня, что вскоре я отбросил все колебания.

Примерно с 1963 года представление о том, что я могу полноценно быть собой в отношениях, ориентированных на клиента, перестало казаться мне еретическим. Но когда я стал применять этот подход на практике, мне стали поступать приглашения выступить перед группами психотерапевтов, которым не очень нравилось, когда я касался этой темы. Однажды на крупной встрече специалистов в области психического здоровья в психиатрической клинике меня попросили показать, как ненасильственное общение может помочь при консультировании людей, нуждающихся в помощи. После часового выступления меня попросили провести интервью с одной пациенткой, чтобы оценить её состояние и дать рекомендации относительно дальнейшего лечения. Около получаса я беседовал с женщиной — матерью троих детей; на тот момент ей было двадцать девять лет. Когда она вышла из зала, сотрудники, которые отвечали за её лечение, задали мне свои вопросы. «Доктор Розенберг, — начал её психиатр, — пожалуйста, поставьте дифференциальный диагноз. На ваш взгляд, что демонстрирует ли эта женщина — шизофреническую реакцию или психоз, индуцированный наркотическими веществами?» Я ответил, что мне не очень нравятся такие вопросы. Даже во время работы в психиатрической больнице в период интернатуры я не понимал, как можно втискивать людей в такие классификации. Позднее я прочёл одно исследование, где было показано, что психиатры и психологи расходятся в понимании диагнозов. Из отчётов можно сделать вывод, что диагнозы пациентов психиатрических клиник больше зависят от медицинской школы, где обучался психиатр, чем от характеристик самого пациента. «Я не стал бы, — продолжил я, — использовать такие термины, даже если бы у них был однозначный смысл, потому что не понимаю, как это помогает пациентам». В медицине, которая касается физического организма, выявление механизма заболевания, из-за

которого оно возникает, часто ясно показывает, как его лечить.

Но я не заметил такой взаимосвязи в области так называемых психических расстройств. По моему опыту, на обсуждениях клинических случаев в больницах врачи в основном проводят время, обдумывая диагноз.

Психиатры, занимающиеся конкретным клиническим случаем, могут просить коллег помочь им определиться с планом лечения. Зачастую такую просьбу игнорируют, чтобы продолжить пререкаться о диагнозе. Когда мне задала такой вопрос группа коллег, перед которыми я выступал, — какой диагноз я бы поставил этой женщине, я объяснил психиатру, что в контексте ненасильственного общения я не пытаюсь понять, в чём состоит болезнь пациента, а задаю себе конкретные вопросы. А именно: «Что чувствует этот человек? В чём он нуждается? Что я чувствую в общении с этим человеком? Какие потребности стоят за моими чувствами? Какие решения я прошу его принять или какие действия совершить, предполагая, что они сделают его счастливее?». Отметьте, что наши ответы на такие вопросы показывают нас и наши ценности. Мы будем проявлять гораздо большую открытость, чем если нужно просто поставить диагноз.

В другом случае меня попросили продемонстрировать, как можно научить ненасильственному общению людей с диагнозом «хроническая шизофрения». Под наблюдением примерно восьмидесяти психологов, психиатров, социальных работников пятнадцать пациентов с таким диагнозом привели ко мне на сцену. Когда я представился и объяснил смысл ненасильственного общения, один пациент выразил такую реакцию, которая как будто никак не была связана с моими словами. Поскольку у него якобы была хроническая шизофрения, я пошёл на поводу у клинического мышления и предположил, что не понял его из-за его внутреннего хаоса. «Вам трудно понять, о чём я говорю?» — отметил я. Тогда вклинился другой пациент: «Я понимаю, о чём он говорит» — и стал объяснять мне, что имел в виду первый. Осознав, что тот мужчина мыслил вполне ясно, просто я не уловил связи между нашими высказываниями, я с ужасом отметил, что очень легко счёл его диагноз причиной непонимания. Мне стоило бы

выразить свои чувства, например, сказать: «Я растерян. Мне хочется понять, как связаны мои слова с вашим ответом, я не понимаю этого. Объясните, пожалуйста, эту связь!». Если не считать этой краткой уступки клиническому мышлению, сеанс общения с пациентами прошёл успешно. Сотрудники, впечатлённые ответами пациентов, заинтересовались, не считаю ли я эту группу особенно контактной. Я ответил, что, когда я не ставлю людям диагнозы, а взаимодействую с тем, что происходит во мне и других, обычно люди реагируют положительно. Тогда один из сотрудников попросил провести подобный сеанс для психологов и психиатров, чтобы они смогли изучить этот подход. Тогда пациенты, находившиеся на сцене, поменялись местами с добровольцами из зала. При работе с сотрудниками мне было трудно объяснить одному психиатру различие между интеллектуальным пониманием и эмпатией, которое проводится в контексте ненасильственного общения. Когда кто-нибудь в группе выражал свои чувства, он говорил, как можно толковать психологическую динамику, стоящую за чувствами, а не сопереживал чужим чувствами. Когда это произошло в третий раз, один из пациентов, сидящих в зале, сказал: «Разве вы не видите, что снова так делаете? Вы толкуете её слова, а не сопереживаете её чувствам?». Освоив навык сознательности в контексте ненасильственного общения, можно консультировать других людей, общаясь с ними искренне, открыто и на почве взаимности; необязательно оставаться в рамках профессиональных отношений, где психотерапевт проявляет эмоциональную отстранённость, ставит диагнозы и строит иерархические отношения.

4.8. Как через благодарность проявлять уважение к жизни

Теперь я хотел бы рассказать, как с помощью ненасильственного общения можно выразить своё уважение к жизни. Мы видели, что эту практику можно использовать в конфликтных ситуациях, будь то внутренний конфликт или конфликт между несколькими людьми. Однако ненасильственное общение также очень важно применять для того, чтобы выразить благодарность себе и другим и тем самым показать, что вы цените жизнь. Во-первых, я хотел бы

обратить ваше внимание на то, какое намерение стоит за выражением благодарности. Если вам говорят: «Вы хорошо справились с отчётом», «Вы очень чуткий человек», «Очень мило с вашей стороны, что вы подвезли меня вчера вечером», то, как правило, такими высказываниями люди выражают восхищение другими, но такое общение отчуждает от жизни. Вас может удивить, что я считаю похвалы и комплименты отчуждающими от жизни. Однако обратите внимание: когда восхищение выражают в такой форме, говорящий почти не раскрывает, что происходит у него на душе; кроме того, он выступает с позиции оценивающего. Я отказываюсь от оценок — как положительных, так и отрицательных: они предполагают, что есть «правые» и «неправые», поскольку такой способ общения отчуждает от жизни.

В рамках своих корпоративных программ мне приходится общаться с менеджерами, которые выступают за применение похвал и комплиментов: «Это эффективно! Согласно исследованиям (настаивают они), если менеджер хвалит сотрудников, те начинают лучше работать. То же самое касается и школ. Если учителя хвалят школьников, те начинают лучше учиться». Когда люди ссылаются на подобные исследования, речь обычно идёт о краткосрочных эффектах. В краткосрочной перспективе люди, как правило, действительно начинают лучше работать, когда их поощряют похвалами и комплиментами. Тем не менее, согласно исследованиям, когда они начинают осознавать, что тем самым ими манипулируют, похвалы и комплименты перестают оказывать влияние на производительность труда. Но меня больше отталкивает другой момент: когда люди замечают, что за благодарностью стоит скрытое стремление что-то от них получить, красота благодарности меркнет. Выражая благодарность в контексте ненасильственного общения, мы делаем это исключительно потому, что ценим поступок другого, а не для того, чтобы получить что-то взамен. Наше единственное намерение — выразить радость в связи с тем, что другой обогатил нашу жизнь. Меня периодически спрашивают: «Что, если я хочу поднять собеседнику самооценку?». Я советую таким людям присмотреться к своим словам. Я хочу, чтобы они поняли: если самооценка человека

начинает зависеть от наших слов (похвал или комплиментов), едва ли она повышается; я бы сказал, что мы приучаем его ждать чужого одобрения.

Когда мы выражаем благодарность в контексте ненасильственного общения, нам нужно прояснить три момента: во-первых, какие поступки человека принесли нам пользу; во-вторых, какие наши потребности он удовлетворил; в-третьих, какие приятные чувства мы испытали, получив то, чего хотели. Об этих аспектах можно говорить в любой последовательности, а иногда все сразу можно выразить одной улыбкой или простым «спасибо». Но если мы хотим убедиться, что другой полноценно воспринял нашу благодарность, я считаю, что нам нужно научиться выражать все три аспекта при помощи слов. На примере следующего диалога я покажу, как похвалу можно превратить в благодарность, учитывающую все три аспекта.

В конце семинара одна участница подошла ко мне со словами: «Маршалл, вы великолепны!». Я сказал ей: «Мне хотелось бы извлечь больше пользы из вашей благодарности». Участница сказала: «А? Что? К чему вы это?». Я сказал: «Обо мне по-разному отзывались — кто-то хорошо, кто-то плохо. Но я не припомню, чтобы чужие мнения обо мне что-то давали. Не думаю, что чужие мнения о человеке имеют ценность. Мне хотелось бы узнать что-то новое из вашей благодарности и порадоваться ей, но мне нужно знать другие вещи — а не просто ваше мнение обо мне». Она спросила: «Например?». «Во-первых, я хотел бы понять, какие мои слова или действия принесли вам пользу?» — «Вы очень умны!». Я сказал: «Боюсь, вы снова меня оцениваете — говорите мне, кто я такой. Но я так и не понял, что полезного я для вас сделал?». Участница задумалась, затем заглянула в свои записи и сказала: «Да, я поняла, что вы имеете в виду. Взгляните-ка... Вы сказали вот эти две вещи». Я заглянул в её записи: «Да, я об этом говорил. Хорошо, значит, вначале вы намекали, что я сказал об этих вещах?». Она сказала: «Да». «Тогда я хотел бы понять, что вы чувствуете в связи с тем, что я сказал». Она ответила: «Они меня обнадёжили, я испытала облегчение». «Теперь мне проще порадоваться вашей благодарности, но мне будет ещё

легче это сделать, если вы скажете, какую вашу потребности удовлетворили мои слова». Она ответила: «Моему сыну восемнадцать лет. У нас с ним плохо получается общаться. С тех пор как ему исполнилось пять, мы постоянно спорим и никак не можем найти общий язык. Я отчаянно искала советы, которые помогли бы мне общаться с ним более доброжелательно. И те два момента, о которых вы упомянули, помогли мне получить то, чего я хочу, — вы дали конкретные указания относительно того, как можно общаться».

Выяснив все три момента — что я сделал, как она себя чувствовала, какие потребности она тем самым смогла удовлетворить, я смог вместе с ней порадоваться выражению благодарности. Если бы она сразу выразила благодарность на языке ненасильственного общения, это звучало бы так: «Маршалл, когда вы упомянули об этих двух моментах (она показала бы мне высказывания, о которых идёт речь), когда вы сказали об этом, у меня появилась надежда, мне стало легче, потому что мне нужно было понять, как найти общий язык с сыном, и ваши слова показали мне, как это сделать».

4.9. Как принимать благодарность

Многие люди плохо умеют принимать благодарность. Мы беспокоимся, заслуживаем ли мы благодарности. Нас беспокоят чужие ожидания, особенно если наши учителя или начальство пользуются благодарностью, чтобы подстегнуть нас. Или мы переживаем, удастся ли нам соответствовать ожиданиям, которые заложены в благодарности. Поскольку мы привыкли жить в культуре, где потребление, заработок и приобретение заслуг — стандартные стимулы для внутренних изменений, часто нам неловко просто отдавать и принимать. В контексте ненасильственного общения мы принимаем благодарность с такой же эмпатией, как и любое другое сообщение. Важно понимать, какие наши действия принесли другому человеку пользу: понимать его чувства и те потребности, которые они удовлетворили. Мы всем сердцем, с радостью начинаем осознавать, что можем улучшить жизнь других.

Один мой друг, Нафиз Асейли, научил меня красиво отвечать на чужое восхищение. Он был членом палестинской команды, которую я пригласил в Швейцарию на курс по ненасильственному общению. В конце семинара Нафиз подошёл ко мне и сказал: «Эти навыки очень помогут нам во время миротворческой работы в моей стране». Он сказал: «Я хотел бы поблагодарить вас так, как делаем мы, суфии, когда хотим выразить особенное восхищение». Взяв меня за большой палец руки своим большим пальцем, он посмотрел мне в глаза и произнёс: «Я целую Бога в тебе, по воле которого ты дал нам эти знания». И он поцеловал мою руку. Такое проявление благодарности, которому я научился от Нафиза, показало мне, что принимать благодарность можно иначе. Обычно, принимая благодарность, люди занимают две полярные позиции: одна крайность — так сказать, «самовлюблённость», когда мы считаем, что если нам благодарны, значит, мы лучше других. Другая крайность — ложная скромность, когда мы не признаём, что нас стоит благодарить, и отмахиваемся от благодарности словами: «Да что ты, ерунда». Нафиз показал мне, что благодарность и восхищение можно принимать с радостью, осознавая, что я смог обогатить жизнь других благодаря дарованиям Бога. Если я осознаю, что именно мощь божественной энергии, действующая в каждом из нас, даёт нам возможность обогащать чужую жизнь, то я смогу избежать этих полюсов — ловушки самовлюблённости и ложной скромности. Голда Меир, будучи израильским премьер-министром, однажды отчитала министра, который принимал благодарность с излишней скромностью. Она сказала: «Не стоит скромничать. Вы не такая важная персона».

Строки из книги Мириам Уильямсон тоже напоминают мне о ловушке ложной скромности. Кроме того, они помогают увидеть, что многие люди боятся принимать благодарность. Она пишет в своей книге: «Больше всего мы боимся не того, что мы несостоятельны; больше всего мы боимся своей невероятной силы. Нас пугает наш свет, а не темнота. Вы дитя Бога. Если вы недооцениваете себя, этим вы не принесёте блага миру. Нет никакой мудрости в том, чтобы держаться в тени, опасаясь пошатнуть чужую

уверенность. Мы рождаемся, чтобы проявить Божью славу, которая пребывает внутри нас. Она присутствует во всех — не только в избранных. И когда мы позволяем себе сиять, мы разрешаем сиять и другим. Когда мы избавляемся от страха, само наше присутствие освобождает других».

Как ни парадоксально, хотя чужая благодарность вызывает у нас растерянность, большинство людей жаждут искреннего признания своих заслуг. На вечеринке, организованной в качестве сюрприза для меня, один мой двенадцатилетний друг предложил сыграть в игру, которая поможет гостям познакомиться. Нам нужно было записать на бумажке вопрос, бросить записку в коробку, а затем каждый по очереди должен был вытаскивать один вопрос и вслух на него отвечать. В последнее время я часто консультирую органы социальной помощи и промышленные организации; меня поражает, что люди часто просто жаждут благодарности, — на работе их не благодарят. Я снова и снова слышу вариации на одну и ту же тему: сколько бы ты ни работал, никто не скажет тебе доброго слова, но стоит тебе ошибиться, как кто-нибудь обязательно засуетится. Итак, в этой игре, которую предложил мой друг, я задал вопрос: «Чья благодарность и в какой форме принесёт вам огромную радость?». Одна женщина вытянула этот вопрос из коробки; она прочла его и заплакала. Она руководила приютом для женщин, которые пострадали от домашнего насилия, и ежемесячно тратила много сил, чтобы сформировать график, который будет удобен как можно большему числу сотрудников. И каждый раз, когда она представляла этот график, всегда находилось по меньшей мере несколько недовольных. Она не помнила, чтобы её хоть раз поблагодарили за то, что она старается справедливо составить график. Когда она прочла мой вопрос, то вспомнила об этой ситуации и расплакалась из-за того, что её никто не поблагодарил. Выслушав историю этой женщины, другой мой друг вызвался тоже ответить на этот вопрос. Потом все остальные решили на него ответить. Отвечая, несколько людей не смогли сдержать слез. Хотя острый недостаток благодарности, альтернатива которой — похвалы и комплименты, которые говорят, чтобы манипулировать другими, особенно ярко проявляется

в рабочей среде, он также присутствует и в семейной жизни. Однажды вечером я сказал своему сыну Бретту, что он не выполнил задание, связанное с работой по дому. Бретт возразил: «Пап, ты не замечаешь, что часто говоришь о недочётах, но почти никогда — о хороших моментах?». Его наблюдение оказало на меня воздействие. Я осознал, что постоянно выискиваю, к чему бы придраться, но слишком редко оцениваю хорошие моменты.

Совсем недавно я проводил практический семинар, в котором приняли участие более ста человек. Все участники, кроме одного, очень высоко оценили семинар. Однако у меня из головы никак не выходил отзыв этого человека. Однажды вечером — размышляя о том, что мы часто запоминаем то, что у нас не получилось сделать, и не радуемся тому, что у нас получилось, — я написал песню. Она начиналась так: «Если то, что я делаю, идеально на 98%, то, закончив, я запомню оставшиеся 2%». Мне пришло в голову, что вместо этого я могу перенять образ мысли одной моей знакомой учительницы. Один из её учеников, который не подготовился к экзамену, решил сдать ей пустой лист бумаги, где указал только своё имя. Он удивился, когда позднее она вернула ему тестовое задание, приписав, что он выполнил задание на 14%. «За что я получил эти 14%?» — скептически спросил он. «За аккуратность», — ответила она.

После прозрения, которое произошло у меня в разговоре с сыном Бреттом, я стараюсь лучше осознавать, что другие своими поступками приносят в мою жизнь, и стараться выражать свои наблюдения. Меня до глубины души тронул один пассаж из книги Джона Пауэлла «Как устоять в любви», где он описывает свою печаль из-за того, что при жизни отца он не смог выразить тому свою благодарность. Мне показался очень грустным тот факт, что мы упускаем возможность поблагодарить людей, которые оказали глубочайшее положительное влияние на нашу жизнь. Мне сразу же вспомнился мой дядя Джулиас Фокс. Когда я был мальчишкой, он ежедневно приходил к нам домой, чтобы ухаживать за моей бабушкой,

которая была полностью парализована. Пока он сидел с ней, с его лица не сходила тёплая и любящая улыбка, какими бы неприятными, на мой мальчишеский взгляд, ни были некоторые задачи. Он обращался с ней так, словно она оказывает ему величайшую услугу, когда позволяет за собой ухаживать. Его поведение стало для меня превосходным образцом мужской силы, который я часто вспомнил в последующие годы.

Я понимал, что не сумел выразить ему свою благодарность. И тут я понял, что он болеет и скоро умрёт. Я стал думать, как можно поблагодарить его, но ощутил внутреннее сопротивление. Я говорил себе: «Конечно же, он знает, как много он значит для меня; мне не нужно говорить об этом. Кроме того, если я скажу об этом открыто, он может смутиться». Когда у меня возникли такие мысли, я понял, что обманываю себя. Слишком часто я считал, будто другие знают, насколько я им благодарен, но выяснялось, что это не так. И даже когда люди испытывали смущение, им всё-таки хотелось услышать слова благодарности. Всё ещё сомневаясь, я стал говорить себе, что слова не позволят мне выразить всю глубину того, о чём я хочу сообщить. Но я быстро отказался от этой идеи. Да, возможно, словами нельзя как следует передать душевные состояния, но я усвоил одну вещь: всё, что стоит делать, стоит делать в том числе и плохо. Вскоре я уже сидел рядом с дядей Джулиасом на семейной встрече. И слова благодарности легко слетели у меня с губ. Он воспринял их радостно, без тени смущения. В тот вечер меня переполняли чувства; я пришёл домой, написал стихотворение и отправил его дяде. Позднее я узнал, что, получив моё стихотворение, он просил, чтобы ему зачитывали его вслух каждый день до самой смерти; он умер три недели спустя.

Однажды я спросил дядю, как ему удалось развить такую поразительную способность к сострадательному служению другим. Ему, кажется, понравился мой вопрос, но, прежде чем ответить, он глубоко задумался, а потом сказал: «Мне повезло иметь хороших учителей». Когда я спросил, кто эти люди, он ответил: «Твоя бабушка была моим лучшим учителем. Ты

застал её уже больной, поэтому не видел, какой она была на самом деле. Скажи, мама рассказывала тебе о временах Великой депрессии, когда она убедила Тейлора и его жену с двумя детьми пожить у неё, и о том, что, когда он потерял во времена депрессии дом и бизнес, они прожили у неё три года? Я хорошо помню эту историю. Когда мама впервые рассказала мне об этом, я был под большим впечатлением: я не мог понять, как бабушке удалось найти место Тейлору с его семьёй, — ведь она сама воспитывала девятерых детей в довольно маленьком доме». Дядя Джулиас припомнил ещё пару историй, которые показывали сострадательность бабушки, — я слышал их все ещё в детстве. Затем он спросил: «Конечно, мама рассказывала тебе об Иисусе...». Я сказал: «О ком?». «Об Иисусе!» — «Нет, она никогда о нём не говорила». История об Иисусе стала последним бесценным даром моего дяди перед смертью. Это реальная история: как-то раз в дом моей бабушки с чёрного хода постучал один человек; он просил дать ему немного еды. В этом не было ничего необычного: хотя бабушка жила очень бедно, все соседи знали, что она кормила любого, кто стучался к ней в дверь. Мужчина, который пришёл на этот раз, носил бороду, у него были растрёпанные, всклокоченные чёрные волосы и потрёпанная одежда. На шее у него висел крест, сделанный из веток, перевязанных верёвкой. Бабушка пригласила его пройти на кухню и поесть. Пока он ел, она спросила, как его зовут. Он ответил: «Меня зовут Иисус». Она спросила: «А какая у вас фамилия?». «Я Господь Иисус». Моя бабушка не очень хорошо говорила по-английски. Пока этот мужчина ел, другой мой дядя зашёл на кухню, и бабушка представила ему этого человека так: «Мистер Господь». Пока он обедал, бабушка спросила его, где он живёт, и он ответил: «У меня нет дома». «Где же вы будете сегодня ночевать? На улице холодно!» — «Не знаю». — «Не хотите остаться здесь?» И он остался на семь лет.

Тем вечером я позвонил своей матери и спросил: «Почему ты никогда не рассказывала мне об этом Иисусе?». «Боже мой, да я могла бы тебе каждый день рассказывать подобные истории о бабушке. Мне казалось, я тебе об этом говорила». Бабушка от природы умела общаться с другими,

не проявляя насилия. Она не задумывалась о том, кто этот мужчина, — если бы она так поступила, наверное, она бы решила, что он сумасшедший, и прогнала его прочь. Нет, она думала о том, что люди чувствуют, что им нужно. Если человек голоден — накорми его. Если у него нет крыши над головой — приюти его. Есть ещё кое-что, что мне хочется рассказать о моей бабушке: она любила танцевать. И, по воспоминаниям моей мамы, она часто говорила: «Не ходи, если можно танцевать».

Я хотел бы завершить нашу программу, посвящённую ненасилию и состраданию, стихотворением, которое я написал моей бабушке после этого разговора с дядей. Я посвятил это стихотворение ей — той, которая от природы умела жить и говорить на языке ненасильственного общения.

Один человек — Иисусом звали его —
Пришёл к моей бабушке в дом.
Он просил её дать ему хлеба, она
Позаботилась и о другом.

Он сказал: я Иисус, Господь.
И его не прогнали прочь:
Он жил в этом доме несколько лет
С людьми, у кого дома нет.

По-еврейски она научила меня,
Что значат Иисуса слова,
Бесценным путём своим
Научила, что он говорил:

Голодного — накорми,
Больного — исцели,
А затем отдохни чуть-чуть.

Танцуй всегда, когда можешь,
И сделай дом приютом
Души.

Да, по-еврейски она научила меня,
Что значат Иисуса слова.
Бесценным путём своим
Научила, что он говорил.

*Вы прослушали аудиокурс «Ненасильственное общение на языке жизни»
с Маршаллом Розенбергом.*

КАК ГОВОРИТЬ С МИРОМ В СЕРДЦЕ

1.1

Sounds True представляет аудиокурс «Как говорить с миром в сердце: как общаться с людьми в контексте ненасильственного общения» с Маршаллом Розенбергом, основателем Центра ненасильственного общения.

1.2

Добрый день! Меня зовут Маршалл Розенберг. Благодарю вас за интерес к моему курсу. Я расскажу вам о практике, которую мы называем ненасильственным общением. Я объясню вам, в чём состоит её смысл, а также о том, как люди по всему миру применяют её в различных сферах. Я покажу вам, как применять её во внутренней работе, а также для того, чтобы качество общения с другими близкими и коллегами отвечало нашим стремлениям. Я покажу вам, как применять этот подход в деятельности, направленной на преобразование общества.

Меня стали интересовать альтернативные формы общения, поскольку ещё с детства я задавался несколькими вопросами. Моя семья переехала в Детройт, штат Мичиган, как раз в период расовых мятежей, в 1943 году. В нашем районе примерно за четыре дня было убито тридцать человек. Эти четыре дня нам пришлось провести дома — мы не могли выйти на улицу. И для меня (я был ещё мальчишкой) это был очень ценный опыт. Он был болезненным, но заставил меня осознать, что в этом мире люди могут вредить другим из-за цвета их кожи.

Позже, когда я пошёл в школу, я узнал, что моя фамилия может провоцировать людей на жестокость ко мне. Итак, в детстве, пока я рос, я часто задавался вопросом: «Что происходит с людьми, когда им хочется

вредить другим из-за имени, религии, происхождения, цвета кожи?».

К счастью, я также столкнулся и с другой стороной человеческой природы. Например, моя бабушку разбил паралич, и мама ухаживала за ней. Каждый вечер к нам домой приходил мой дядя, чтобы помочь маме ухаживать за бабушкой, и всё время, пока он мыл её и кормил, с его лица не сходила прекрасная улыбка. Будучи мальчишкой, я не переставал спрашивать себя: как выходит так, что есть люди вроде моего дяди, которые с удовольствием помогают другим, и откуда берётся иная сторона человеческой природы — когда людям хочется быть жестокими друг к другу? Меня занимали эти вопросы, пока я рос, и когда пришло время выбирать сферу деятельности, я решил, что хочу учиться и больше узнавать о людях: о том, почему одни из них с удовольствием приносят пользу другим, а другим хочется прибегать к насилию. Я выбрал изучать клиническую психологию, чтобы как можно больше узнать об этих двух вопросах, и получил степень доктора психологии; но знания, которые я получил, были ограниченными — они не дали мне ответов на эти вопросы, которые я хотел получить. Меня больше интересовало вопрос о том, как должны жить люди и из-за чего они сбиваются с пути. Поэтому после университета я занялся самообразованием, чтобы понять по мере своих сил, почему такие люди, как мой дядя, с удовольствием улучшают жизнь других, в то время как другие люди, кажется, с удовольствием причиняют другим страдания.

Те знания, которыми я буду делиться с вами, я почерпнул из самых разных источников. Главным образом я изучал людей, которые искренне меня восхищают, и стремился понять, что отличает их от остальных, почему они с удовольствием поддерживают других — даже когда оказываются в конфликтных ситуациях, где окружающие ведут себя разрушительно; я говорил с такими людьми, наблюдал за ними и по возможности спрашивал их о том, какие навыки помогают им оставаться верными тому, что я считаю нашей природой: а именно стремлению поддерживать друг друга. Кроме того, я изучал сравнительное религиоведение в надежде почерпнуть что-то новое из главных религий, которые сходятся в вопросах, касающихся

праведной жизни. Очень плодотворными оказались для меня и некоторые исследования — исследования Карла Роджерса, который изучал характеристики целительных отношений. Из всех этих источников я составил практику, которая опиралась на моё стремление — то, каким бы я хотел бы видеть поведение людей. И мне хотелось бы прояснить смысл этой практики, которую я стремился создать; тогда её механизмы станут более осязаемыми, ведь ненасильственное общение вообще-то представляет собой синтез духовности с конкретными инструментами, которые помогают нам проявлять духовность в повседневной жизни, отношениях и политической деятельности.

Итак, для начала я хотел бы рассказать о духовном сознании, ради которого я и стал искать навыки, о которых я вам расскажу. Я начну с одной песни, которая, как мне кажется, проясняет смысл этой практики. Она называется «Подарок». Её написала моя бывшая коллега Рут Бебемейер:

Самый лучший подарок —

Когда ты принимаешь то, что я дарю.

Когда ты понимаешь ту радость, с какой я отдаю.

Когда ты понимаешь, что я дарю не для того, чтобы

Обязать тебя чем-то,

А потому, что я хочу проявить любовь,

Которую ощущаю к тебе.

Возможно, благородно принимать — лучший подарок.

Я не могу отделять одного от другого.

Когда ты даришь мне что-то, я дарю тебе

Своё принятие. И когда ты берёшь у меня что-то —

Это мне кажется подарком.

1.3

Итак, смысл ненасильственного общения состоит в таком взаимодействии между людьми, при котором мы можем делиться чем-то друг с другом, при котором мы сможем делать это сострадательно, от всего сердца, по своей воле; при котором мы сможем служить себе и другим не из чувства долга, не потому, что обязаны, не из страха перед наказанием или в надежде получить вознаграждение, не из чувства вины и стыда, но следуя своей природе — которая состоит в том, чтобы с удовольствием делиться чем-то друг с другом. Задача ненасильственного общения — помочь нам взаимодействовать друг с другом так, чтобы в нашем служении друг другу на первый план выходила наша природа.

Когда я рассказал об этом отдельным людям и сообщил, что, на мой взгляд, нам от природы свойственно наслаждаться служением другим, уверен, они сочли меня немного наивным: если я осознаю, сколько в мире насилия, как можно считать, что людям от природы свойственно наслаждаться тем, чтобы отдавать что-то другим, — если взглянуть, что происходит в мире. Я вижу это насилие: я работал в таких регионах, как Руанда, Израиль, Палестина, Шри-Ланка, поэтому я прекрасно знаю о насилии, которое существует в мире. Но я не думаю, что оно свойственно нам от природы. Во всех регионах, где я работаю, я задаю людям вопрос: вспомните какой-нибудь поступок, который вы совершили за последние сутки, который так или иначе улучшил чужую жизнь. И после этого я спрашиваю: «Что вы чувствуете, когда понимаете, как ваш поступок улучшил чью-то жизнь?». В ответ все люди улыбаются. Когда мы осознаём, что мы способны обогащать жизнь, как прекрасно служить жизни, — это приносит нам радость. И затем я спрашиваю людей: «Скажите, есть ли в жизни что-то, что приносит больше удовлетворения, чем когда мы стремимся к такому служению?». Я задавал этот вопрос людям по всему свету; все они соглашались, что нет ничего лучше, приятнее, ничего, что приносит больше удовольствия, чем когда мы

направляем свои усилия на служение жизни, способствуя благополучию друг друга.

Если это действительно так, откуда берётся насилие? Я убеждён, что источник насилия — наше воспитание, а не наша природа. Я думаю, что в течение восьми тысяч лет, по словам богослова Уолтера Винка, нас воспитывали так, что мы наслаждаемся насилием, теряя связь со своей сострадательной природой. Почему нас так воспитывают — долгая история, и я не буду в неё углубляться, отмечу только, что всё началось с мифов о человеческой природе, который стали формировать давным-давно, — а именно, что люди от природы злы, эгоистичны и что жизнь прекрасна тогда, когда силы героев сокрушают силы зла. Мы давно погружены в такую разрушительную мифологию, и эта мифология требует определённого языка — языка, которая лишает людей человечности, превращает их в объекты. Поэтому мы научились мыслить, моралистически оценивая друг друга. Поэтому в нашем сознании есть такие слова, как «правильный», «неправильный», «хороший», «плохой», «эгоистичный», «альтруистичный», «террористы», «борцы за свободу». И с этими словами связано представление о справедливости, которое предполагает, что мы чего-то «заслуживаем»: если вас можно описать одним из «плохих» слов, вы заслуживаете наказания, если вы делаете «хорошие» вещи, вы заслуживаете вознаграждения.

Итак, к сожалению, на протяжении восьми тысячелетий мы находимся под влиянием такого сознания, и я думаю, что в нём состоит глубинная причина насилия на нашей планете. В практике, о которой я вам буду рассказывать, — практике ненасильственного общения — объединяются мышление, язык и общение. Я считаю, что она приближает нас к нашей природе, помогает находить контакт друг с другом — и тогда мы можем снова жить с радостью, а именно способствовать благополучию друг друга. Я покажу вам, как применять эту практику в общении с собой, как её использовать в отношениях с другими и в работе, направленной на изменение общества.

Я буду общаться с вами в интерактивном формате, то есть в процессе обучения просить вас выполнять разные задания, чтобы вы могли на практике применять то, о чём я рассказываю.

1.4

Например, для начала задумайтесь о какой-то ситуации, которая имеет место сейчас, где поведение другого не приносит ничего хорошего в вашу жизнь. Речь может идти как о мимолётном раздражении, которое вызвал другой, так и о крупной проблеме, которая беспокоит вас в связи с чужим поведением. Давайте возьмём реальную ситуацию. Я покажу вам, как ненасильственное общение может помочь нам в этой ситуации наладить связь с другими, что в конечном счёте позволит всем удовлетворить свои потребности. И люди будут делать что-то для других с единственной целью — обогатить их жизнь.

Теперь, если вы уже выбрали человека, посмотрим, как нам сможет помочь ненасильственное общение. В любой точке мира, куда я приезжаю, у одного из участников группы, с которой я работаю, обычно есть двух- или трёхлетний ребёнок, на которого он хочет повлиять. Что же такого делает этот ребёнок, что доводит родителей до белого каления? Родители говорят мне, что малыш говорит «ужасные вещи», например «нет», когда они просят его о чём-то. «Пожалуйста, собери игрушки в коробку». — «Нет!» Некоторые люди рассказывают, что их партнёр говорит ужасные вещи, например: «Мне больно, когда ты так поступаешь». А некоторые люди, с которыми я работаю, сталкиваются с гораздо более серьёзными трудностями и хотят посмотреть, можно ли их решить при помощи ненасильственного общения. В таких странах, как Руанда, я работаю с людьми, которые хотят понять, как взаимодействовать с соседом, который убил члена их семьи.

Итак, вспомните о каком-то человеке, который сейчас придёт вам на ум, поведение которого вам не нравится. И мы посмотрим, как можно

применить ненасильственное общение к этому случаю. Пожалуйста, запишите или отметьте в уме одно конкретное действие этого человека. Это может быть и действие, и отказ от каких-то действий. Слова или молчание о чём-то. Хорошо. Теперь, когда вы зафиксировали, какие действия человека вам не нравятся, я бы хотел в общих чертах описать, как будет выглядеть ненасильственное общение с этим человеком. В практике ненасильственного общения наше внимание сосредоточено на двух жизненно важных вопросах:

1. «Что реально в нас происходит? Что происходит во мне — что происходит в тебе?» По всему миру люди задают друг другу этот вопрос при встрече. В английском языке не говорят «Что в тебе происходит?», а говорят «How are you?», в испанском — «Como esta usted?», во французском — «Comment allez vous?», в Руанде говорят: «Амакуру?». Но, как бы вы ни выразались, это очень важный вопрос. Этот вопрос превратился для нас в социальный ритуал, но он очень важен, ведь если мы хотим жить в мире и гармонии, если мы хотим улучшать жизнь друг друга, нам нужно понимать, что в нас происходит. Но, к сожалению, хотя большинство людей задают этот вопрос, очень редко люди умеют хорошо на него отвечать. Потому что нас не воспитывали на языке жизни. Нас не научили отвечать на вопрос «Как дела?». Да, мы его задаём, но мы не знаем, как на него ответить.

Как мы увидим, ненасильственное общение открывает нам, как можно сообщать другим о том, что в нас происходит. Оно показывает, как соприкоснуться с тем, что происходит в других людях, даже если они не могут выразить этого словами. Это один из вопросов, на которых мы сосредоточиваемся в контексте ненасильственного общения.

2. Второй вопрос (и он связан с первым) звучит так: «Что мы можем сделать, чтобы жизнь стала прекраснее? Что можешь сделать ты, чтобы моя жизнь стала прекраснее? Что могу сделать я, чтобы твоя жизнь стала прекраснее?».

Эти два вопроса составляют основу ненасильственного общения:

— Что в нас происходит?

— Что мы можем сделать, чтобы улучшить жизнь?

Едва ли не каждый, кто изучает ненасильственное общение, высказывает в связи с этим два соображения. Сначала они говорят: «Как это легко! Всего два вопроса? Нужно всего лишь сосредоточиться, направить своё внимание, сознавать, что в нас происходит и что сделает нашу жизнь прекраснее. Как же просто!». Затем они говорят, что это очень трудно. Как что-то может быть одновременно таким лёгким и трудным? Я уже намекал на это: это трудно, потому что на протяжении восьми тысяч лет нам внушали совсем другой подход к общению и образ мысли. Нас не учили думать, что в нас происходит. Если нас воспитывают для жизни в системе, где немногие господствуют над большинством, мы приучаемся больше думать о том, как относятся к нам другие, особенно те, кто наделён властью. Если нас считают «плохими», «неправильными», «некомпетентными», «глупыми», «ленивыми», «эгоистичными», нас ждёт наказание. Если нас называют «хорошими» мальчиками или девочками, «хорошими» или «плохими» работниками, нас могут наказать или вознаградить. Итак, нас воспитывают так, что мы не думаем о том, что в нас происходит и что может улучшить нашу жизнь.

Давайте вернёмся к ситуации, о которой я просил вас подумать, где вам не нравится, как поступает другой человек. Давайте сначала посмотрим, как с точки зрения ненасильственного общения сообщить другим, что в нас происходит в связи с его действиями. Мы стремимся говорить честно, но при этом не использовать слова, которые предполагают, что другой неправ, содержат в себе критику, оскорбления, психические диагнозы.

1.5

Итак, чтобы сообщить о том, что в нас происходит, нам нужно быть грамотными в трёх отношениях. Прежде всего нам нужно уметь отвечать

на вопросы, которые я задал, не примешивая к ним никаких оценок. Я попросил вас вспомнить одно конкретное действие другого, которое вам не нравится. Я буду называть такие высказывания «наблюдениями»: о том, какие действия других людей нам нравятся или не нравятся. Это важные сведения, которые стоит сообщать другим, чтобы они знали, что в нас происходит. Нужно высказать другому человеку, какими своими действиями он улучшает нашу жизнь, а какими — нет. Но очень важно понять, как это делать, не примешивая к наблюдениям никаких оценок. Например, недавно я работал с одной женщиной, которую беспокоило, что её дочь чего-то делает. Я спросил её: «Чего же не делает ваша дочь?». Она ответила: «Она ленивая». Вы замечаете расхождение между заданным мной вопросом и её ответом? Я спросил, что именно не делает её дочь, а она ответила, какой считает её. И я объяснил этой женщине, что, когда мы навешиваем ярлыки на людей, даём им оценки, такие как «ленивая», эти оценки становятся самосбывающимися пророчествами. Любые наши слова, посредством которых мы указываем другим на их неправоту, — это трагичные, самоубийственные проявления того, что в нас происходит. Они «трагичны» и «самоубийственны» потому, что не позволяют другим наслаждаться тем, что они вносят вклад в нашу жизнь. Они провоцируют защитную реакцию и ответную агрессию. Когда я впервые осознал это, я очень испугался, поскольку понял, как много моралистических оценок было у меня в голове. Меня научили давать такие моралистические оценки в процессе воспитания. Мы так поступаем из-за представлений о человеке, под влиянием которых мы оказались: мы считаем, что люди от природы эгоистичны и злы, а потому в процессе воспитания нужно научить людей ненавидеть себя за их поступки, чтобы они поняли, как они ужасны. И тогда, как предполагается, они раскаются и исправят свои прошлые ошибки. Во времена моего детства в Детройте меня научили говорить на таком языке: если я был за рулём и чья-то манера вождения была мне не по вкусу, а я хотел преподать водителю урок, я открывал окно и кричал что-нибудь вроде: «Идиот!». В теории он должен раскаяться и сказать: «Извините! Я вижу, что ошибся,

я исправлю свою ошибку». Это прекрасная теория, но она не работает. Я подумал, что, возможно, дело в особом «диалекте», на котором говорят в Детройте; поэтому я выучился и защитил диссертацию по психологии. Так я научился оскорблять людей гораздо более культурно. Теперь, когда я за рулём, и кто-нибудь ведёт машину не так, как мне нравится, я открываю окно и говорю, например: «Ты что, не видишь, куда едешь?» — но, как видите, это тоже не работает. Итак: говорить людям, что они делают не так, — самоубийственный трагичный образ мысли, который нам прививают на протяжении многих столетий.

Не следует прибегать к таким оценкам, если мы хотим сообщить другим, какие их действия нас не устраивают. Следует говорить непосредственно об их поведении, не примешивая подобных оценок. Однажды я работал с учителями, у которых был конфликт с директором школы. Я спросил: «Какие его действия вам не нравятся?». Один из учителей сказал: «У него длинный язык». Я ответил: «Нет, я не спрашивал вас, какой у него язык. Я спросил, что он делает, понимаете?». Другой сказал: «Я знаю, что он хочет сказать. Директор слишком много говорит». Я возразил: «Нет, „слишком много“ — это снова оценка». Третий учитель заметил: «Он считает, что он один умный». «Нет, когда вы говорите о том, что он якобы думает, — это тоже оценка. Что он *делает*?». С моей помощью учителя наконец смогли описать его поведение, к которому не примешивались оценки, но в процессе они то и дело говорили: «Как же это трудно! Всё, что приходит нам в голову, — оценки или осуждение». Я отвечал: «Да, непросто освободить сознание от оценок». Индийский философ Джидду Кришнамурти говорит: «Высшая форма человеческого разума — способность к безоценочному наблюдению». Однако с моей помощью учителям всё-таки удалось описать поведение директора. Первым в списке было следующее: во время их рабочих собраний, независимо от темы разговора, он обращался к своему опыту, полученному на войне, или опыту детства, и в результате в среднем собрание длилось дольше, чем было запланировано. Да, это был ответ на мой вопрос о действиях директора. Это было просто наблюдение без

примеси оценок. Я спросил у учителей: «Вы говорили директору о том, что вам не по душе такое поведение?». Один из них ответил: «Теперь мы понимаем, что делали это с помощью оценок, и тогда директор начинал защищаться; мы не говорили о конкретном поведении».

Итак, первый шаг, когда мы пытаемся сообщить другим о том, что в нас происходит, состоит в том, чтобы обратить их внимание на то, что нам нравится или не нравится, не примешивая к своим словам никаких оценок. Взгляните на то, что вы записали. Посмотрите, нет ли в вашем описании оценки. И если она есть, попробуйте теперь сформулировать (конкретно), какие действия другого человека вы хотели бы с ним обсудить.

1.6

Теперь, когда мы сформулировали наблюдение, описывающее действия другого, если мы хотим использовать метод ненасильственного общения, нам нужно быть честными с этим человеком: но быть честным — не значит указывать людям на их ошибки. Это честность, идущая от сердца, а не честность, подразумевающая чью-то неправоту. Нам стоит заглянуть в себя и сообщить другому, что в нас происходит, когда другой совершает те или иные действия. И для этого требуется грамотность двух видов: во-первых, грамотность в отношении чувств; во-вторых, грамотность в отношении потребностей. Чтобы точно выразить, что в нас происходит в тот или иной момент, нам нужно ясно понимать, что мы чувствуем и в чём нуждаемся. Начнём с чувств.

Представьте, что вы встретились с этим человеком и хотите честно с ним поговорить. Давайте сначала сообщим ему о своих чувствах. Итак, запишите, что вы чувствуете, когда человек совершает действия, которые вы зафиксировали. Какие эмоции у вас возникают, когда он так поступает?

Студент, с которым я однажды работал, предложил обсудить ситуацию с соседом по комнате. Я спросил: «Что вам не нравится в поведении

соседа?». А он ответил: «Он включает радио по ночам, когда я пытаюсь уснуть». «Хорошо. Теперь давайте скажем ему, что вы чувствуете. Что вы чувствуете, когда он так поступает?». Он ответил: «Я чувствую, что это неправильно!». Я сказал: «Похоже, я не совсем прояснил, что я понимаю под чувствами. Я бы сказал, что суждение „это неправильно“ — оценка другого. Я же спрашиваю вас: „Что вы чувствуете?“». «Но я же сказал, что я чувствую». — «Да, вы употребили глагол „чувствовать“, но это не означает, что слова, идущие после этого глагола, выражают чувства. Какие эмоции у вас возникают? Что вы *чувствуете*?». Он задумался и сказал: «Я думаю, что, когда человек так поступает, это какое-то психическое нарушение — нельзя быть таким бесчувственным к другим». «Погодите, погодите. Вы все ещё анализируете, в чём он неправ. Пожалуйста, прислушайтесь к себе и скажите, что вы чувствуете, когда он так поступает». И он искренне попытался понять, что чувствует, но в итоге сказал: «У меня нет никаких чувств!». «Надеюсь, вы не правы». Он спросил: «Почему?». Я сказал: «Вы что-то почувствовали. Мы постоянно что-то чувствуем. Проблема в том, что нас не учили осознавать, что в нас происходит. Наше сознание больше ориентировано наружу, на то, что думают о нас авторитеты. Прислушайтесь к своему телу. Как вы себя чувствуете, когда сосед включает радио поздно вечером?». Он прислушался к себе, просиял и сказал: «Ага, теперь я вас понял». «Что же вы чувствуете?» Он сказал: «Меня это бесит!». «Хорошо. Пойдёт. Можно сказать иначе, но и так неплохо». Но я заметил, что женщина, сидевшая рядом со студентом, жена одного преподавателя, выглядит немного озадаченной. Она взглянула на него и сказала: «Вы хотите сказать, что возмущены?». Итак, мы можем выражать свои чувства по-разному в зависимости от культуры, в которой мы выросли. Но важно, чтобы у нас был словарь чувств, с помощью которого действительно можно описать, что в нас происходит, а не давать интерпретации чужим чувствам. Значит, не стоит употреблять выражения вроде «Я чувствую, что меня не понимают», потому что в этом случае мы не выражаем чувств, а, скорее, анализируем, понимает ли нас другой человек. Если мы считаем, что другой нас не понимает, это может

вызывать у нас злость, раздражение и разные другие чувства. Точно так же не стоит употреблять выражения вроде «Я чувствую, что мной манипулируют», «Я чувствую, что меня критикуют». В контексте нашего обучения мы не считаем, что это чувства. К сожалению, у людей редко сформирован словарь чувств. И в своей работе я очень часто вижу, что за это приходится дорого платить. Достаточно типичными являются такие беседы.

Какая-нибудь женщина во время семинара может подойти ко мне и сказать: «Маршалл, надеюсь, вы поймёте меня правильно... у меня прекрасный муж (и я уверен, вы догадались, каким будет следующее слово), но я никогда не понимаю, что он чувствует». Люди очень часто об этом говорят. Они рассказывают, что на протяжении многих лет живут с родителями и никогда точно не знают, что те чувствуют. Как грустно, что мы живём вместе и даже не знаем, что у других на душе.

Итак, взгляните на то, что вы написали. Вы действительно выразили то, что в вас происходит, — ваши чувства? Убедитесь, что не оцениваете других, не описываете свои мысли. Прислушайтесь к своему сердцу. Что вы чувствуете, когда другие поступают определённым образом?

1.7

Теперь обратимся к третьему компоненту нашей внутренней жизни — потребностям. Чувства могут играть разрушительную роль, если исходить из предположения, что другие люди — причина наших чувств. Их истинная причина — наши потребности, а не поведение других людей. То, что я просил вас записать (действия другого человека), — это *стимул* для наших чувств, а не их причина. Уверен, большинство из нас когда-то понимали это. Когда мне было шесть лет, дети в моём районе говорили: «Кто как обзывается, так и называется!». В то время мы осознавали, что нас ранят не действия других, а то, как мы эти действия воспринимаем. Но авторитеты воспитывают нас через чувство вины: учителя, родители используют чувство

вины, чтобы побудить нас поступать так, как им хочется. Поэтому они выражают свои чувства так: «Мне больно из-за того, что ты не наводишь порядок в комнате», «Я злюсь, когда ты бьёшь своего брата». Итак, мы воспитаны людьми, которые пытались сделать нас ответственными за их чувства, чтобы мы испытывали чувство вины. Итак, чувства имеют значение, но не стоит использовать их таким образом — чтобы обвинять в чём-то других. Итак, очень важно, выражая свои чувства, после их выражения прояснить, что их причина состоит в наших потребностях.

Давайте посмотрим, понимаем ли мы потребности в одинаковом смысле. Я бы хотел, чтобы вы записали ещё один момент в связи с действиями другого человека и своими чувствами. Определите, какие потребности создают ваши чувства. Напишите: «Я чувствую так, потому что нуждаюсь...» — и впишите свою потребность, которую вы не можете удовлетворить из-за поведения другого. Многим людям трудно научиться понимать чувства; точно так же им бывает сложно научиться понимать потребности. Вообще говоря, у многих потребности ассоциируются с чем-то очень плохим. Такие люди ассоциируют потребности с требовательностью, зависимостью, эгоизмом. Опять же, мне кажется, истоки такого понимания — в нашей истории, где людей хотели воспитывать так, чтобы они хорошо вписывались в структуры, построенные на доминировании, чтобы они были послушными и покорными власть имущим. Дело в том, что из людей трудно сделать рабов, если они осознают свои потребности. Я учился в течение двадцати одного года и не помню, чтобы кто-то хотя бы раз спросил меня о моих потребностях. Основная задача моего образования состояла не в том, чтобы сделать меня более живым, помочь мне наладить связь с собой и другими. Оно было ориентировано на то, чтобы вознаграждать меня за ответы, которые авторитеты считают «правильными».

Итак, теперь давайте посмотрим, как именно вы описываете свои потребности. В первую очередь нужно обратить внимание на то, чтобы не смешивать потребности с тем, о чём мы будем говорить позднее, —

а именно с просьбами: просьбы — это действия (помогающие нам улучшить свою жизнь), которых мы ожидаем от других людей. Разница между просьбами и потребностями состоит в том, что просьбы отсылают к конкретным действиям, которых мы ожидаем от конкретных людей. Потребности не связаны с конкретными людьми и их действиями. Потребности универсальны: все люди имеют одни и те же потребности. На одном из недавних семинаров я спросил одну женщину, которая расстраивалась в связи с дочерью (её дочь не убиралась в комнате): «Какие потребности вам не удаётся удовлетворить в этой ситуации?». Она сказала: «Это очевидно! Я хочу, чтобы она навела порядок в комнате». «Нет, об этом мы скажем позже, это просьба. Я спрашиваю о ваших потребностях!». И ей ничего не приходило на ум — она не умела наблюдать за собой и видеть свои потребности. Опять же, она говорила на языке, оценивающем «недостатки» её дочери: её дочь была ленивой. Она могла сказать, чего она хочет от дочери, но не знала, как выявлять свои потребности. И это прискорбно, потому что именно знание о наших потребностях побуждает людей с удовольствием делать что-то для других. Ведь все мы можем понять чужие потребности: мы все нуждаемся в одном и том же. Значит, когда мы можем общаться на уровне потребностей, наши якобы неразрешимые конфликты, как ни поразительно, становятся разрешимыми — когда на уровне потребностей мы видим друг в друге людей. Я много работаю с людьми в конфликтных ситуациях: с мужьями и жёнами, родителями и детьми, воюющими племенами. Многие из этих людей считают, что их конфликты нельзя разрешить. Я уже много лет занимаюсь разрешением конфликтов, выступая как посредник, и не перестаю удивляться тому, что происходит в случае, когда удаётся убедить людей перестать оценивать друг друга и соприкоснуться с происходящим в них на уровне потребностей, — что конфликты, которые казались неразрешимыми, разрешаются почти естественно, стоит людям перейти на этот уровень.

Итак, теперь у нас имеется три вида сведений, необходимых для того, чтобы выразить происходящее в нас: мы что-то наблюдаем, мы что-то чувствуем и у нас есть некие потребности, связанные с нашими чувствами.

1.8

Теперь обратимся к другому важному вопросу. Что можно сделать, чтобы наша жизнь стала прекраснее? Выразим это в форме ясной просьбы. Теперь нам нужно попросить другого человека о каком-то действии, которое сделают нашу жизнь прекраснее. Мы рассказали другому о своих неприятных чувствах, связанных с его поведением, о том, какие потребности мы не можем удовлетворить. Теперь стоит сообщить ему о том, какие его действия смогут улучшить нашу жизнь. Итак, представьте, что вы рассказали этому человеку о предыдущих моментах: сказали, что он (она) сделал(а), что вы чувствуете, какие потребности вы не можете удовлетворить. Теперь выразите в словах свою просьбу (запишите её). Сформулируйте это так: «Я бы хотел, чтобы ты...» — и закончите мысль, написав, какие действия другого смогут сделать вашу жизнь прекраснее. Теперь давайте посмотрим на ваши записи.

В контексте ненасильственного общения мы выражаем просьбы на позитивном языке действий. Поясню, как я понимаю эти слова. Этот язык «позитивный» в том смысле, что следует говорить о том, каких действий вы *хотите* от другого, а не о том, каких действий вы *не хотите*, от каких действий вы просите его *отказаться*. Наше общение с другими складывается совершенно иначе, когда мы ясно выражаем, чего мы хотим, а не чего не хотим. Хорошо иллюстрирует этот момент история одной учительницы, которую она рассказала на одном из недавних семинаров. Она сказала: «Маршалл, вы помогли мне понять, что произошло со мной вчера». Я спросил: «Что же это было?». Она сказала: «Один мальчик постукивал пальцами по учебнику, когда я рассказывала о чём-то классу. Я сказала ему: „Пожалуйста, перестань стучать по учебнику“. И он стал стучать по своей

парте». Как видите, говорить людям, чего мы от них не хотим, — совсем другое дело, чем говорить, чего мы хотим. Когда мы хотим, чтобы человек перестал что-то делать, наказание выглядит эффективной стратегией. Но если мы зададим себе два вопроса, мы никогда больше не станем прибегать к наказаниям. Мы никогда не будем наказывать детей; мы создадим такую судебную и исправительную систему, которая не наказывает преступников за их действия, и не будем наказывать другие нации за то, как они ведут себя по отношению к нам. Наказание — это игра без победителей. Мы увидим это, если зададим следующие два вопроса. Первый вопрос: «Что мы хотим, чтобы другой человек сделал?» (но не *перестал* делать). Если мы зададим один этот вопрос, ещё может показаться, что иногда наказание может быть действенным, ведь у нас, наверное, получится вспомнить, что иногда мы прибегали к наказаниям и нам удавалось заставить других поступать так, как нам хочется. Но если мы зададим второй вопрос, то увидим, что наказание никогда не работает. Как же звучит второй вопрос? Вот он: «С каким намерением другой человек должен сделать то, чего мы от него хотим?». Как я уже говорил, смысл ненасильственного общения состоит в том, чтобы налаживать контакт между людьми — чтобы люди что-то делали для других из сострадания, а не из страха перед наказанием, не в надежде на вознаграждение; но в силу естественной радости, возникающей, когда мы вносим вклад в благополучие других.

Итак, когда мы выражаем просьбы, следует использовать утвердительные высказывания — говорить, чего мы хотим от других. В вышеприведённом примере (где фигурируют мать и дочь и мать сказала дочери, что хочет, чтобы та навела порядок в комнате) я отметил, что это не потребность, но и не ясно выраженная просьба. Я обратился к матери: «Давайте сначала разберёмся, какие у вас потребности, а затем посмотрим, как яснее выразить свою просьбу. Какую потребность вы не можете удовлетворить, когда в комнате вашей дочери царит беспорядок?». Мать сказала: «Я считаю, что если член семьи хочет жить вместе с другими, он должен...». «Извините, постойте. Когда вы высказываете свои мысли, вы искажённо выражаете

какую-то потребность. Если вы хотите, чтобы ваша дочь увидела красоту вашей просьбы, она должна понять, как улучшится жизнь, если она выполнит вашу просьбу. Что же это за потребность? В чём вы нуждаетесь и чего не получаете?» Мать сказала: «Не знаю». Меня это не удивило, потому что многих женщин, с которыми я работаю, с детства приучили считать, что у любящей женщины не бывает потребностей. Они жертвуют своими потребностями ради своей семьи. Мальчиков учат, что отважный мужчина ни в чём не нуждается. Они готовы даже пожертвовать своей жизнью ради короля, правительства, кого-то ещё. Итак, у нас почти не формируется словарь потребностей. Наконец с моей помощью этой женщине удалось понять, в чём состоят её потребности: эта ситуация затрагивала не одну её потребность. Во-первых, она нуждалась в красоте и порядке. Эту потребность она могла удовлетворить самостоятельно, но ещё она нуждалась в поддержке, помощи в создании красоты и порядка. Итак, теперь эта женщина осознала, что в этой ситуации у неё есть две потребности: потребность в порядке и красоте и потребность в том, чтобы ей помогли удовлетворить её потребность. Я сказал: «Хорошо. Теперь давайте перейдём к вашей просьбе. И выразим её на положительном языке действий. Скажите своей дочери, чего вы хотите от неё». Она ответила: «Я же сказала вам, я хочу, чтобы она навела порядок в комнате». «Нет. Сейчас мы стремимся говорить на языке действий: „навести порядок“ — слишком размытое выражение. Когда мы выражаем просьбу, нужно просить о конкретном действии». В итоге этой женщине удалось сформулировать, чего она хочет: чтобы её дочь заправляла кровать, клала вещи для стирки в корзину, а не оставляла на полу, и чтобы она приносила посуду, которую забрала к себе в комнату, обратно на кухню. Теперь это была ясная просьба.

Когда мы высказываем просьбу, нам нужно убедиться, что она не является требованием. Раньше мы уже говорили о том, что критика и любые высказывания, предполагающие неправоту другого, являются способом общения, который не позволяет нам удовлетворить свои потребности. Есть и другая форма общения, крайне разрушительно влияющая на человеческие

отношения — а именно требования. Нам следует обращаться к другим с ясными, уверенными просьбами, но люди должны понимать, что это просьба, а не требование. В чём состоит отличие между ними? Во-первых, их отличие не связано с тем, насколько вежливо вы говорите. Если вы говорите человеку, который с вами живёт: «Я бы хотел(а), чтобы ты развесил(а) свою одежду, когда закончишь», это просьба или требование? Мы ещё не можем сказать. Мы не знаем. Невозможно отличить просьбу от требования по тому, как вежливо говорит человек или как ясно он выражается. Отличие между требованием и просьбой определяется нашим отношением к другим, когда они не откликаются на нашу просьбу. Это показывает им, просим мы или требуем.

Что же происходит, когда человек слышит требование? Это довольно очевидно в тех случаях, когда люди принимают нашу просьбу за требование. Как-то раз я попросил своего младшего сына: «Повесь, пожалуйста, своё пальто в шкаф». И он ответил: «Кто был у тебя в рабстве до того, как родился я?». С такими людьми общаться легко: если они воспринимают вашу просьбу как требование, это можно сразу же понять. Но другие люди, восприняв просьбу как требование, поступают иначе. Они говорят: «Хорошо», но не выполняют вашу просьбу. Или, в худшем случае, человек слышит требование, соглашается его выполнить и делает то, чего вы хотите. Но он поступил так потому, что услышал в ваших словах требование: он испугался последствий, которые могут его ожидать, если он не выполнит требование.

Во всех случаях, когда другие поступают так, как мы просим, из чувства вины, стыда, долга, потому что обязаны, из страха перед наказанием, — когда их действия опираются на такую энергию, нам придётся за это расплачиваться. Мы хотим, чтобы другие делали что-то для нас, только если это происходит в соприкосновении с божественной энергией, которая присутствует в каждом из нас. И эта божественная энергия является мне в виде радости, которую мы испытываем, когда делаем что-то друг для друга. Мы поступаем так не для того, чтобы избежать наказания, чувства вины и подобных вещей. Некоторые

люди убеждены, что можно поддерживать порядок — в доме, в правительстве, — только принуждая людей, требуя от них чего-то. Так, одна мать, с которой я работал, сказала: «Послушайте, Маршалл... Конечно, замечательно ожидать, что люди будут отвечать нам, опираясь на божественную энергию, но как же быть с детьми? Ребёнок сначала должен усвоить, что нужно делать, что ему следует делать». Эта женщина упомянула два слова, две идеи, которые, на мой взгляд, разрушительнее всех прочих: «нужно» и «следует». Она не верила, что божественная энергия есть и в детях, а не только во взрослых, что они могут делать что-то не только потому, что их в ином случае накажут, но они радуются, когда содействуют благополучию других людей. Я сказал этой женщине: «Надеюсь, сегодня мне удастся показать вам, что вы можете по-другому выражать свои намерения детям, — тогда они будут слышать в ваших словах просьбу и исполнять её не потому, что считают, что по-другому нельзя; они будут понимать, что у них есть выбор, и будет откликаться, опираясь на свою внутреннюю божественную энергию». Она сказала: «Я терпеть не могу делать многие вещи, которые делаю ежедневно. Но есть вещи, которые человек обязан делать». «Не могли бы вы привести пример?» Она сказала: «Хорошо. Например, сегодня после семинара я обязана поехать домой и готовить ужин. Я ненавижу готовить. Всей душой. Это одна из вещей, которые я обязана делать. Я готовила каждый день на протяжении двадцати лет. Я терпеть не могу готовить... Но какие-то вещи мы обязаны делать». Как видите, она поступала так, полагаясь не на божественную энергию, она поступала так, опираясь на сознание другого типа. Я сказал ей: «Надеюсь, сегодня мне удастся показать вам, что можно мыслить и общаться таким образом, чтобы восстановить связь с вашей божественной энергией и уверенно действовать, исходя из неё. Тогда вы сможете обращаться к другим так, что они тоже будут опираться на эту энергию». Она стала учиться очень быстро. В тот же вечер она пришла домой и объявила своим близким, что больше не хочет готовить. Её близкие поделились со мной своими впечатлениями. Через три недели ко мне на тренинг пришли — кто

бы вы думали? — два её старших сына. Она пришли до начала тренинга и обратились ко мне: «Мы хотели бы рассказать вам о том, что изменилось в нашей семье после того, как мама побывала на вашем семинаре». «Мне очень интересно! Ваша мама рассказала мне о том, как стала менять свою жизнь, когда научилась от меня действовать, исходя из конкретной энергии, а не просто из чувства долга. Мне всегда интересно, как это влияет на других членов семьи. Поэтому я рад, что вы пришли. Какие у вас впечатления от того первого вечера, когда она пришла домой и сказала, что больше не хочет готовить?» Её самый старший сын сказал: «Маршалл, я сказал себе: „Слава Богу!“». «Объясните, как возникла такая мысль?» Он ответил: «Я подумал: „Теперь-то она, наверное, не будет жаловаться после обедов и ужинов“».

Итак, когда мы действуем, не опираясь на эту божественную энергию в каждом из нас — на энергию, на уровне которой сострадательная отдача становится естественной; когда мы исходим из этих шаблонов, усвоенных из культуры, действуя так или иначе, потому что так «следует», потому что мы «обязаны», «должны», ради вознаграждения, из чувства вины, из чувства стыда, долга, по причине обязательств, — за это расплачиваются все — все! Итак, в контексте ненасильственного общения мы ясно понимаем: стоит отвечать другим, только исходя из этой божественной энергии; можно понять, что вы опираетесь на неё, если вы охотно делаете то, что просят другие, — даже если речь идёт о трудной работе. Она будет приносить вам радость, если вами движет только стремление сделать жизнь прекраснее.

Посмотрим, что происходит, когда люди воспринимают нашу просьбу как требование. Когда я только изучал ненасильственное общение, впервые проясняя для себя все эти моменты, я уже стал отцом, но мыслил «традиционно». Поэтому мне потребовалось время, чтобы во всём разобраться, потому что даже тогда, когда я стал проверять, чтобы мои просьбы действительно звучали как просьбы, их ещё легко было принять за требования — как в случае с моим младшим сыном, который спросил меня: «Кто был твоим рабом?». До того как я стал применять

ненасильственное общение, дважды в неделю мы с этим же сыном воевали из-за мусора. Что эта была за война? Речь шла о задании, которое я ему дал. Я сказал: «Я хочу дать тебе поручение — выносить мусор». Я высказал требование, потому что у меня в голове была идея о том, что дети должны выполнять поручения, и я не сообщал ему, какую потребность он поможет мне этим удовлетворить. Я сказал ему, что он обязан делать, — очень вежливо: «Это будет твоей обязанностью. Я хочу, чтобы ты выносил мусор». Но поскольку он воспринимал мои слова как требование, дважды в неделю вспыхивали «мусорные войны». С чего же начинались эти войны? Я звал его по имени: «Бретт!». Как разжечь войну? Сын сидел в соседней комнате, но делал вид, что меня не слышит. Теперь я переходил к тяжёлой артиллерии: кричал его имя так громко, что он не мог больше притворяться, что не слышит. «Чего хочешь?» — ответил он. «Ты не вынес мусор». — «Ты очень наблюдателен, папа». — «Вынеси его!» — «Попозже». — «Ты говорил так в прошлый раз и не сделал этого!» — «Это не значит, что в этот раз не вынесу». Только представьте, сколько энергии уходило два раза в неделю только на то, чтобы избавиться от мусора: и это происходило только потому, что, сам того не сознавая, я обращался к сыну с требованием. Тогда я не понимал, в чём состоит различие между просьбой и требованием.

Позднее, когда я стал осваивать ненасильственное общение, как-то вечером я поговорил с сыном и постарался понять, почему он не выносит мусор. Он высказался однозначно: дело было в том, что он слышал в моих словах требование. После этого я написал такую песню:

Если я абсолютно уверен,
Что требовать ты не намерен,
Скорее всего, я исполню
Твою просьбу.

Если ты обратишься ко мне,

Как властный начальник и сноб,
То, покажется, знаешь, тебе,
Что ты говоришь со стеной.

Когда ты говоришь, как святоша,
Чем тебе я обязан? Ну, что ж!
Подготовься к ещё одной схватке:
Плюйся, кричи,
Причитай и стони,
Устраивай сцены —
Мусор всё так же у двери.

И если ты изменишь подход,
Какое-то время пройдёт —
Лишь тогда я смогу всё это
Простить и забыть:
Потому что, как я замечал,
Ты лишь себя человеком
Считал,
Если я не оправдывал
Ожиданий.

Несомненно, эта ситуация помогла мне ясно увидеть различие между просьбой и требованием. Например, когда шёл снег, тот же ребёнок бежал к перекрёстку; там жила женщина с серьёзными ограничениями по здоровью (она не могла ходить, но водила машину), но когда проход к машине заносило снегом, она никуда не могла поехать. Он приходил к её дому и расчищал от снега дорожку к её машине, на что у него уходило больше часа. Он никогда не сообщал ей о себе, не просил за это денег. А возле нашего дома нужно было расчистить крошечный участок дороги

до машины: и я не мог добиться этого от него. Я спрашивал себя: почему же он делает это для соседки? Потому что в её случае он действовал, движимый божественной энергией, которая позволяет нам испытывать радость, делая что-то для других. Но я обращался к нему с позиции власти. «Я отец, и знаю, что ты должен делать».

Итак, мы рассмотрели, каким образом можно выражать то, что у нас на душе и что делает нашу жизнь прекраснее. Мы увидели, что в такое выражение входят наблюдения, чувства, потребности и ясные просьбы. Но это механика процесса. Всегда важно осознавать, что эта механика будет действенной, только если она будет служить духовному замыслу этой практики — такому контакту с другими, в котором они смогут откликаться, опираясь на божественную энергию, радость сострадания, радость отдачи. Если у нас нет таких намерений, мы упускаем самое главное. Например, одна женщина, у которой были дети, пришла на второй день семинара и сказала: «Вчера вечером я пришла домой и попробовала ваш подход. Он не сработал». Я ответил: «Давайте учиться на ошибках. Что вы сделали?». И она рассказала, как обратилась к одному из своих детей, который не выполнил какую-то её просьбу. Она превосходно применила описанный механизм: она точно выразила свои наблюдения, выразила свои чувства, потребности, сформулировала просьбу. Но, по её словам, сын не сделал того, о чём она просила. Тогда я сказал: «Что вы имеете в виду, когда говорите, что подход „не сработал“?». «Он не сделал того, о чём я прошу». — «Значит, вы определяете, что подход „работает“, если другие делают то, что вы хотите?» — «Да». — «Знаете ли, в таком случае вы не практикуете ненасильственное общение, даже если пользуетесь его приёмами. Его основная идея не в этом. Вспомните, что я говорил вчера: смысл этого подхода — создавать качественную связь между людьми, позволяющую им поддерживать друг друга из радости, которую приносит сострадательный взаимообмен. Её смысл — не в том, чтобы получать то, чего мы хотим». Она ответила: «Что же, значит, я одна должна заниматься работой по дому?». Как видите, она совершила ошибку, типичную для многих людей: она сочла, что,

если не может добиться от людей того, чего хочет, единственная альтернатива — сдаться, всё позволить, допустить анархию. Я показал ей, что, если люди взаимодействуют так, как я описываю, каждый сможет удовлетворить свои потребности. Но если другой человек думает, что мы сосредоточены на единственной цели, которую выражаем через просьбу, ситуация меняется. Тогда наша просьба превращается в требование. Итак, мы увидели, как в контексте ненасильственного общения проявлять честность, выражая эти четыре момента с сознанием того, что мы формируем с другими особую связь, которая создаёт возможность для сострадательного обмена.

1.9

В своей работе с психиатрами и психологами я демонстрировал им, как можно проявлять такую честность в общении с пациентами. Я настаивал, что важно избавиться от старого языка «диагнозов»; тогда, мне кажется, получится сформировать целительную связь с другим человеком. Будет гораздо лучше, если не мы не станем интеллектуально анализировать других, а сами откроемся — и откроемся искренне: ясно выразим, что в нас происходит и каких действий мы ожидаем от другого. Таких людей подобный подход шокировал. Мы с ними получили одинаковое образование: нас учили ставить людям диагнозы. И меня учили, что допустить хотя бы мысль об искреннем самовыражении — значит совершить ужасный проступок. Поэтому меня не удивило, когда один из психиатров поставил мне сразу три диагноза. Она сказала: «Доктор Розенберг, разве вы не замечаете, что, когда говорите о том, что мы тоже должны говорить о себе — открывать свои чувства, потребности и выражать просьбы, — разве вы не видите, что позволяете своему нарциссизму вторгаться в психотерапевтическую практику?». Другой психиатр встал на мою защиту и ответил ей: «Разве вы не понимаете, что делаете? Вы проецируете свой нарциссизм на этого человека». Когда я пришёл домой, я написал песню под названием «Блюз: к мозгоправу или на дно»:

К мозгоправу я пошёл
В клинику у дома,
И доктор у меня нашёл
Патологий целый воз.

Я сказал: «Но я же знал
Об этом и до вас,
Всё, что нужно мне сейчас, —
Забота, не анализ.

Да, возможно, у меня
Странные привычки.
Я сказал: немного их?
Расскажите о других».

Доктор дал таблетки мне:
«Каждый день их пейте».
Я сказал: «Они хандрю
Не уймут, поверьте.

Хандрю я, доктор, из-за вас —
Таких людей, как вы.
Вы скажете, кто я, за час,
Не зная моего пути».

Он был старой школы врач,
И думал, без рецепта
Не получится достать
Вещества в аптеке.

Мозгоправ увидел то,
Что от него хотели.
Но так и не добрался до
Меня на самом деле.

Тогда я распрощался с ним:
Зачем мне врач бездушный?
...И вместе мы теперь летим
Над гнездом кукушки.

1.10

Теперь давайте снова обратимся к вашей ситуации. Я попросил вас честно рассказать другому о том, что с вами происходит, но «честно» в том смысле, как «честность» понимается в контексте ненасильственного общения. Это первая часть практики — нам нужно научиться выражать свои состояния. Вторая её часть связана с тем, как мы реагируем на чужие сообщения. И прежде, чем я разъясню, как в контексте ненасильственного общения предлагается реагировать на других людей, давайте вернёмся к вашей ситуации. Подключите воображение: представьте, что сейчас вы применяете на практике то, чему мы научились. Вы решили встретиться с выбранным человеком и честно поговорить с ним (с ней) — «честно» в том смысле, как я понимаю честность. Вам следует сообщить ему (ей) о четырёх моментах, которые я попросил вас записать: какие его (её) действия вам не нравятся, что вы чувствуете, какие свои потребности вы не можете удовлетворить и в чём состоит ваша просьба. Затем предположите, как мог бы отреагировать этот человек, и запишите его (её) ответ.

Теперь я хотел бы рассказать вам, каких последствий опасаются люди, если они откроются и будут откровенными с другими. Многие боятся, что, если они честно расскажут другому человеку о происходящем в них и о том, как

можно улучшить их жизнь, другой без спроса станет оценивать их. Другой человек скажет, что такие чувства, потребности и просьбы возникают у них потому, что с ними не всё в порядке. Они боятся, что услышат что-нибудь вроде: «Ты слишком чувствителен(-льна)», «Это ненормально». Конечно, такое может случиться. Мы живём в мире, где люди так мыслят. И если мы по-настоящему открыты и честны, мы иногда реагируем на такие оценки; практика ненасильственного общения позволяет нам быть готовыми к любой возможной реакции. Другие люди опасаются, что собеседник промолчит. Они говорят: «Что, если я откроюсь другому, искренне выскажусь, а он промолчит?». Мы подготовимся и к такому ответу. Многие люди очень боятся крохотного словечка из трёх букв — «нет». Они говорят: «Что, если я откроюсь, скажу о том, чего я хочу, в чём нуждаюсь, а другой ответит „нет“?». Хорошо! Взгляните на то, что вы записали. Нам стоит подготовиться к любому возможному ответу. Итак, в чём же состоит вторая часть практики ненасильственного общения? Она учит нас устанавливать эмпатическую связь с тем, что происходит в другом человеке, и понимать, как можно улучшить его жизнь. Поясню, что я понимаю под «эмпатической связью». Эмпатия — это особая форма понимания. Это не понимание «от головы», когда мы просто интеллектуально улавливаем слова другого. Это нечто более глубокое и ценное. Эмпатическая связь — это понимание на уровне сердца: когда мы видим в другом красоту, божественную энергию, жизнь, которая проявляется в этом человеке. Мы понимаем её не просто на уровне ума, а соприкасаемся с ней напрямую. Мы взаимодействуем с ней. Это не означает, что мы должны чувствовать то же самое, что и другой человек: когда нам грустно из-за того, что другой человек расстроен, — это сочувствие. Нет, эмпатия не означает, что нам нужно испытывать такие же чувства; она означает, что мы находимся в контакте с другим. Для понимания такого качества требуется самый драгоценный дар, который могут подарить друг другу люди, — присутствие в настоящем моменте. Видите ли, если мы пытаемся понять другого на уровне ума, мы не присутствуем вместе с ним здесь и сейчас. Мы анализируем другого, но не присутствуем рядом с ним.

Итак, эмпатическая связь предполагает соприкосновение с тем, что происходит в другом человеке прямо сейчас.

Обратитесь снова к предполагаемой реакции другого человека. Например, вы говорите своему начальнику, как вам неприятно, что он третий вечер подряд просит вас остаться и поработать подольше. Это вам неприятно, потому что у вас есть другие потребности и договорённости, которые требуют внимания; поэтому вы честно говорите, почему не хотите работать дольше, а затем обращаетесь к начальнику с ясной просьбой. Вы говорите: «Не могли бы вы попросить кого-то другого заняться сегодня этой работой?». Итак, вы проявили настоящую честность и уязвимость. Теперь давайте представим, что начальник говорит вам: «Если вы хотите остаться без работы, я выполню вашу просьбу». Что ж... какой у вас теперь есть выбор? Давайте я покажу, какие варианты выбора вам даёт любое сообщение другого человека. Вариант первый: вы можете принять сказанное на свой счёт, как если бы слова другого указывали, что с вами что-то не так. Тогда, если начальник так реагирует, вы можете сразу подумать: «Ох, я эгоист(ка)» или «Я не очень хороший сотрудник, раз не хочу выполнять просьбу начальника». Итак, вы можете принять слова начальника на свой счёт. Нас воспитали так, что мы считаем, будто с нами действительно что-то не так, если об этом говорят люди, наделённые авторитетом. Сейчас я покажу вам, что нам никогда — ни в коем случае — не нужно обращать внимания на то, что другие говорят о нас. Я обещаю вам, что вы будете жить дольше и получите от жизни больше удовольствия, если никогда не будете замечать того, что другие о вас говорят, не будете принимать их слова на свой счёт. У нас есть и другая альтернатива, когда кто-нибудь говорит с нами так, как начальник в приведённом примере: мы можем осудить начальника (или кого-то ещё) за его слова. Мы можем либо думать про себя, либо говорить вслух: «Это несправедливо», «Это глупо» и так далее. Мы можем обвинить другого за то, что он сказал. Я не рекомендую так поступать. Я рекомендую научиться с эмпатией относиться к любым сообщениям других людей. И ненасильственное общение показывает, как это сделать. Оно учит нас

всегда видеть красоту в другом человеке, независимо от его поведения или манеры высказывания. Мы увидим, что для этого нам потребуется соприкоснуться с чувствами и потребностями другого в конкретный момент. Это то, что происходит в нём. И когда мы это сделаем, то услышим, что в его словах звучит прекрасная песня.

Однажды я работал с двенадцатилетними подростками в школе в штате Вашингтон; я демонстрировал, как взаимодействовать с другими людьми, проявляя эмпатию. Они хотели, чтобы я показал им, как бы я общался с их родителями и учителями. Они боялись того, как те могут отреагировать, если они откроются и покажут, что у них на душе. Один из школьников сказал: «Скажем, вчера, Маршалл, я честно повёл себя с одной учительницей. Я сказал ей, что не понял материал, и попросил её объяснить ещё раз. И она сказала: „Чем ты слушал? Я объясняла уже дважды!“». Другой молодой человек сказал: «Вчера я попросил папу об одной вещи. Я сказал ему о своих потребностях, и он ответил: „Ты самый эгоистичный ребёнок в семье“». В общем, им очень хотелось, чтобы я показал им, как проявлять эмпатию по отношению к окружающим их людям, которые говорят на таком языке, потому что они привыкли принимать чужие слова на свой счёт, считать, что с ним что-то не так. Я показал школьникам, что если они научатся проявлять эмпатию по отношению к другим, они всегда будут слышать в их словах прекрасную песню. А затем я сыграл для школьников эту песню, чтобы показать им: вот что вы будете слышать в любом сообщении другого человека, если соприкоснётесь с божественной энергией, проявляющейся в нём в конкретный момент.

Замечай во мне красоту,
Только лучшее замечай.
Ведь таким я быть хочу —
И на самом деле такой.

Ты не сразу поймёшь меня,
Нелегко меня разглядеть.
Но во мне живёт красота —
Я прошу, присмотришь.

Замечай во мне красоту
Каждый день — вчера и теперь.
Рискни — я тебя прошу,
Попробуй же разглядеть:

Я сияю сквозь все слова
И поступки и в них живу.
Замечай же во мне, прошу,
Красоту...

Однажды я работал в лагере беженцев, расположенном в стране, которая была недовольна действиями США. И когда мой переводчик сообщил, что я американский гражданин, один человек — из аудитории примерно в сто семьдесят слушателей — вскочил и прокричал: «Убийца!». Другой выкрикнул: «Детоубийца!». А вслед за ним третий: «Головорез!». Хорошо, что я уже освоил практику ненасильственного общения. Поэтому я смог увидеть красоту в словах этих людей — понять, что происходит у них на душе. В контексте ненасильственного общения это можно сделать, когда мы понимаем чувства и потребности другого, которые стоят за его словами. Я спросил этого мужчину: «Вы злитесь потому, что нуждаетесь в поддержке и не получаете её со стороны нашей страны?». Я должен был ощутить, что он чувствует и в чём нуждается. Я мог ошибиться. Но даже если вы ошибаетесь, но при этом искренне пытаетесь установить связь с божественной энергией в другом человеке, его чувствами и потребностями в настоящем, он видит, что, как бы он ни общался с вами, вам важно то, что происходит у него на душе. И если он верит в это, мы на пути к тому, чтобы найти с ним общий

язык, который позволит каждому удовлетворить свои потребности. В этом случае мы не сразу нашли общий язык, потому что этот мужчина испытывал глубокую боль. Оказалось, что я угадал, когда сказал, что он злится, поскольку нуждается в поддержке и не получает её от моей страны. Он ответил: «Конечно, так и есть». И добавил: «У нас нет элементарного жизнеобеспечения, нам негде жить. Зачем вы посылаете нам оружие?». Я ответил: «Как я понимаю, вам очень больно. Ваши люди нуждаются в удовлетворении в базовых нужд, в жилье, и вам больно видеть, что вместо этого им посылают оружие». Он ответил: «Конечно. Вы знаете, каково это — жить в таких условиях уже двадцать девять лет?». «Как я понимаю, вам очень больно, и вам нужно, чтобы другие понимали, в каких условиях вы живёте». Час спустя этот мужчина пригласил меня к себе домой на ужин во время Рамазана (месячного поста). Вот что происходит, когда нам удаётся увидеть друг в друге человеческое — увидеть в любых словах чувства и потребности, которые за ними стоят. Это не означает, что всегда нужно говорить об этом вслух. Иногда вполне очевидно, что другой чувствует и в чём он нуждается, — об этом не приходится говорить. По нашим глазам другой увидит, насколько мы сохраняем с ним связь. Обратите внимание: это не значит, что вам нужно соглашаться с другим. Это не значит, что вам должно нравиться то, что он говорит. Это означает, что мы предлагаем ему бесценный дар — своё присутствие. Мы здесь и сейчас открываемся тому, что происходит в другом. И мы проявляем к нему интерес, искренний интерес — не просто в контексте психологической техники, а потому, что хотим сейчас соприкоснуться с красотой в другом человеке.

Теперь, если мы сведём воедино описанные моменты, получится следующее: в начале диалога с другим человеком мы можем сказать ему, что у нас на душе и какие его действия смогут улучшить нашу жизнь. Затем, независимо от реакции другого, мы пытаемся понять, что у него на душе и что может улучшить его жизнь. И мы поддерживаем такой поток общения, пока не выработаем стратегию, которая позволит удовлетворить потребности каждого. И следует всегда следить, чтобы стратегии, о которых

соглашаются люди, выбирались на основании того, что люди стремятся принести друг другу пользу, а не из тех соображений, которые я очертил выше и которых стоит избегать: а именно из страха перед наказанием, из чувства вины и т.д. Многие люди убеждены, что с некоторыми людьми не получится так общаться; они убеждены, что некоторые люди так травмированы или имеют другие проблемы, что, как бы другие с ними не общались, они не могут прийти к такому диалогу. Мой опыт показывает, что это не так. Мой опыт показывает, что на это может потребоваться время, и часто требуется — так, я работаю с заключёнными в разных странах по всему миру; я не говорю, что такая связь формируется сразу. Некоторым людям может потребоваться время, чтобы поверить, что меня искренне интересует то, что у них на душе. Иногда это нелегко переносить, потому что из-за особенностей моей культуры я не смог полноценно освоить такой подход раньше, и изучение этого искусства может быть настоящим вызовом. Помню, как однажды, когда я ещё осваивал такое общение, мы с моим старшим сыном поспорили. Когда он говорил, моим первым импульсом было не соприкоснуться с тем, что у него на душе, с тем, что он чувствует и в чём нуждается; мне хотелось перебить его и сказать, в чём он неправ. Поэтому мне пришлось сделать глубокий вдох, сначала увидеть, что происходит во мне, увидеть, что я теряю с ним связь, а затем сосредоточиться на выражении того, что он чувствует, в чём нуждается, — попытаться наладить с ним контакт. Потом он сказал что-то другое, что снова меня задело, и мне вновь пришлось притормозить и сделать глубокий вдох, чтобы иметь возможность сосредоточиться на том, что у него на душе. И, конечно, чтобы высказаться, мне требовалось больше времени, чем в обычном разговоре до этого. На улице сына ждали друзья, и в конце концов он сказал: «Папа, ты так медленно говоришь!». Я ответил: «Хорошо, я быстро объясню тебе, что я хочу сказать. Делай, как я говорю, или тебе хуже будет». «Ладно, пап, не торопись. Пожалуйста». Итак, в практике ненасильственного общения важно не торопиться. Важно не торопиться,

чтобы найти опору в божественной энергии, а не в шаблонах нашей культуры.

На этом первая часть курса завершается. Его продолжит вторая часть.

2.1

Sounds True представляет вторую часть аудиокурса «Как говорить с миром в сердце» с Маршаллом Розенбергом.

2.2

В этой части аудиокурса я бы хотел рассказать вам о том, как ненасильственное общение может поддерживать нас в попытках что-то изменить — в себе, в людях, поведение которых не согласуется с нашими ценностями, а также в структурах, внутри которых мы живём. Раньше я говорил, в чём состоит смысл практики ненасильственного общения: в том, чтобы формировать такую связь между людьми, при которой станет возможным сострадательный взаимообмен. И я прояснил, какого рода осведомлённость нам требуется, чтобы так жить, — а именно осведомлённость о чувствах, потребностях, просьбах. Нужно озвучивать просьбы так, чтобы другой воспринял просьбу как подарок: чтобы он видел, что у нас на душе, что может сделать нашу жизнь лучше. Наша просьба — подарок, потому что позволяет другому по собственному желанию сделать для нас что-то хорошее. Также я говорил о том, как, проявляя эмпатию к другим, мы можем принимать этот подарок от других, даже когда они говорят на языке, который выглядит довольно жестоким.

Теперь давайте посмотрим, как ненасильственное общение может содействовать изменениям. Мы хотим, чтобы люди менялись не потому, что боятся наказания, которое последует, если они не изменятся, или обвинений с нашей стороны; мы хотим, чтобы они менялись, потому что видят более удачные и менее затратные способы удовлетворения своих потребностей.

Итак, давайте посмотрим, как такие изменения могут происходить в нас самих, в других людях, поведение которых расходится с нашими ценностями, и внутри социальных институтов, действия которых расходятся с нашими ценностями.

Давайте начнём с себя. Вспомните какую-нибудь недавно совершенную вами ошибку — действие, о котором вы сожалеете. Теперь подумайте: как вы воспитываете себя, когда вы делаете то, о чём потом жалеете?

А именно — что вы говорите себе, когда видите, как вы поступили? Как-то раз я проводил тренинг для группы людей, и мы обсуждали, как ненасильственное общение может помочь во внутренней работе. Как можно учиться на своих недостатках, не теряя самоуважения? Одна женщина предложила разобрать следующую ситуацию: перед тем как идти на тренинг, она накричала на своего ребёнка. Она пожалела о некоторых вещах, которые сказала ребёнку. Она видела, как посмотрел на неё ребёнок, — ему было очень больно. И я задал ей вопрос: «Как вы воспитываете себя в такие моменты? Что вы говорите себе?». Она ответила: «Я сказала себе: „Я ужасная мать! Я не должна была так говорить с ребёнком! Что со мной не так?“».

К сожалению, именно так многие люди себя воспитывают; они воспитывают себя так же, как воспитывали многих из нас, когда наши поступки не нравились авторитетам: нас обвиняли, наказывали, и мы усвоили такое поведение. И теперь мы часто воспитываем себя при помощи чувства вины, стыда и других жестоких тактик принуждения. Мы можем распознать, что так поступаем, что проявляем к себе жестокость, по трём чувствам: депрессия, чувство вины и чувство стыда. Я думаю, что мы часто впадаем в депрессию не потому, что «больны» или с нами что-то не так, а потому, что нас научили воспитывать себя при помощи моралистических суждений, обвинять себя, — мыслить, как эта женщина: если она кричит на ребёнка, должно быть, с ней что-то не так, она плохая мать. Время от времени я говорю людям: если хотите знать, что я считаю «адам», так это ситуация, когда человек с детьми считает, будто можно быть «хорошим родителем». Тогда вы бóльшую часть жизни проведёте в депрессии, потому что быть родителем — трудное,

важное дело, и мы снова и снова как родители совершаем поступки, о которых потом жалеем. Итак, необходимо учиться, но без ненависти к себе. Потому что, когда мы учимся посредством чувства вины и стыда, это дорого нам обходится. Сейчас уже нельзя отменить то, чему нас научили, мы уже усвоили это: нас учили воспитывать себя при помощи таких жестоких оценок. В нашем обучении мы показываем людям, как в моменты, когда мы общаемся с собой таким образом, осознавать такие суждения, чтобы увидеть, что они себе говорят, как именно они себя воспитывают: они могут оскорблять себя, думать о том, что с ними не так. Когда люди понимают это, мы учим их видеть, что стоит за этими оценками, — потребность, которая лежит в их основе. Какую потребность им не удаётся удовлетворить из-за такого поведения? Я задал этот вопрос той женщине: «Какую потребность вам не удалось удовлетворить из-за того, что вы так говорили с ребёнком?». С небольшой помощью с моей стороны она осознала свою потребность. «Маршалл, я по-настоящему нуждаюсь в уважении к другим людям, особенно к моим детям. Разговаривая так со своим ребёнком, я не смогла удовлетворить потребность в уважении к другим». Я ответил: «Теперь, когда вы обратили внимание на свои потребности, как вы себя чувствуете?». Она сказала: «Мне грустно». «Как ощущается эта грусть в сравнении с вашими недавними чувствами, когда вы думали, что вы ужасная мать, и давали себе другие оценки?». «Теперь я ощущаю, можно сказать, приятную боль». — «Да, потому что она естественна». Я называю состояние, когда мы соприкасаемся с потребностями, которые не смогли удовлетворить из-за своего поведения, «гореванием» из-за своих поступков. Но такое горевание не предполагает самообвинения, мыслей о том, что, если мы совершили какой-то поступок, с нами что-то не так. И когда я помогаю людям наладить связь с потребностями, они часто описывают свою боль так, как эта женщина: она приятна в сравнении с депрессией, чувством вины и чувством стыда, которые мы испытываем, когда воспитываем себя при помощи обвинений и оценок. Затем я попросил её подумать, какие у неё были веские основания для такого поступка. Сначала она не поняла меня. Я повторил просьбу.

«Не понимаю, что вы хотите сказать. Если я так накричала на ребёнка... о каких основаниях вы говорите?». Я сказал: «Важно осознавать, что у всех наших действий имеются веские основания. Понимаете? Я уверен, что, как бы человек ни поступал, у него есть на то причины. Какие же это основания? Он хочет удовлетворить какую-то потребность. Всё, что мы делаем, мы делаем потому, что в чём-то нуждаемся. Какую же потребность вы пытались удовлетворить, когда говорили так с ребёнком?». «Вы хотите сказать, что я поступила правильно?» — «Нет, я не говорю, что вы поступили правильно, когда так говорили. Или что поступили неправильно. Я предлагаю нам научиться распознавать потребности, которые мы пытаемся удовлетворить, когда поступаем так. Мы сможем извлечь из ситуации максимум опыта, если сделаем две вещи: во-первых, увидим, какую потребность мы не смогли удовлетворить из-за такого поведения, и во-вторых, осознаем, какую потребность мы пытались удовлетворить своим поступком. Когда мы начнём осознавать эти две потребности, уверен, это позволит нам легче извлекать опыт из своих ограничений, не теряя самоуважения. Итак, когда вы так говорили с ребёнком, какую потребность вы стремились удовлетворить?». Она сказала: «Маршалл, мне нужно, чтобы мой ребёнок в жизни был защищён, и если он не научится вести себя иначе, я опасаясь, как бы с ним чего не случилось». «Значит, вы очень нуждаетесь в том, чтобы у вашего ребёнка всё было хорошо. И вы попробовали для этого что-то сделать...». Она перебила меня: «Но есть способы лучше, чем кричать на него так, как сделала я...». «Мы уже видели эту часть вашей личности: ей не нравится то, как вы поступили, ведь ваш поступок помешал вам удовлетворить потребность в уважении к другим. Теперь мы осознаём, какую потребность вы смогли удовлетворить этим поступком. Вы заботитесь о ребёнке, вы хотели гарантировать его благополучие. Я уверен, что нам будет легче научиться действовать в подобных ситуациях в будущем, если мы спросим себя: „Как можно удовлетворить обе потребности?“. Например, теперь, когда вы осознаёте обе эти потребности, представьте себе, как ещё можно

было бы поступить». Она ответила: «Да, да... я понимаю. Если бы я ощущала связь с этими потребностями, я бы поступила совсем по-другому».

2.3

Так мы показываем людям, как применять практику ненасильственного общения в работе с собой. Когда мы совершаем поступки, которые нам не нравятся, во-первых, стоит оплакать их, с пониманием отнестись к себе — к своей потребности, которую мы не смогли удовлетворить. И очень часто нам придётся находить её за оценками, с точки зрения которых нас приучили мыслить. В этом смысле мы можем извлечь пользу из своей депрессии, чувства вины и стыда. Мы можем считать эти чувства неким «звоночком», который заставляет нас осознать, что сейчас мы потеряли связь с жизнью — если понимать «жизнь» как контакт со своими потребностями. Мы погружены в мысли и играем с собой в жестокие игры, оскорбляя себя. Итак, нам стоит научиться с эмпатией относиться к потребности, которую нам не удалось удовлетворить, а затем обращаться к той части своей личности, которая стремилась удовлетворить какую-то потребность, и распознавать, что это за потребность. Вообще говоря, часто очень трудно проявлять эмпатию к той части нашей личности, которая совершила поступок. Потому что нередко, когда мы заглядываем в себя и спрашиваем: «Что во мне происходило, когда я так поступил?» — мы говорим себе: «Мне пришлось так поступить, у меня не было выбора». Но так не бывает. У нас всегда есть выбор. Всё, что мы делаем, мы делаем по-своему выбору. Мы совершили такой поступок, чтобы удовлетворить некую потребность. Значит, нам нужно обратить внимание на то, какую свою потребность мы пытались удовлетворить.

Очень важный аспект ненасильственного общения — понимание того, что у нас всегда есть возможность выбора: что в каждый момент мы выбираем те или иные действия. Всё, что мы делаем, — наш собственный выбор. И любое принимаемое нами решение служит той или иной потребности.

Я бы сказал, что это высказывание верно в случае всех живых существ — как собаки, так и человека: любое решение служит определённой потребности. Таким образом ненасильственное общение действует во внутренней жизни. Давайте научимся жить в мире с самими собой. Когда между нашими реальными и желаемыми поступками возникает конфликт, когда мы проявляем жестокость по отношению к себе, как мы сможем нести мир в общество? Мир начинается внутри нас. Но тем самым я не хочу сказать, что нам необходимо всецело освободиться от внутренней привычки к жестокости и только потом обращаться к внешнему миру и пытаться на более глобальном уровне содействовать общественным изменениям. Я имею в виду, что нам нужно делать и то и другое одновременно; нам следует осознавать, какую внутреннюю работу нужно проделать, если мы хотим плодотворно действовать на ниве преобразования общества. И в ходе такой работы нам нужно обращаться также к окружающему миру — понимать, какие изменения нам хотелось бы в нём видеть.

2.4

Теперь давайте обратимся к другим возможным изменениям и посмотрим, что нам даст практика ненасильственного общения в их случае. Поведение некоторых людей, конечно, бывает пугающим. Мы называем таких людей преступниками: они крадут и насилуют. Что, если рядом с нами оказываются люди, поведение которых нас пугает? Как можно изменить таких личностей или заставить их измениться? В этом случае нам очень важно научиться вершить правосудие, которое будет помогать людям восстановиться. Нам нужно научиться не наказывать других, когда они совершают неугодные нам поступки. Как я уже говорил, наказание — это игра, где нет победителей. Мы хотим, чтобы люди изменили своё поведение не потому, что в ином случае их ожидает наказание. Мы хотим, чтобы они поступали иначе, потому видят, что у них есть альтернатива, которая позволяет удовлетворить свои потребности с меньшим ущербом для себя.

Однажды я пытался объяснить эту мысль женщине-матери, которая принимала участие в моём семинаре в Швейцарии. Она сказала: «Маршалл, как мне сделать так, чтобы мой сын бросил курить?». «Вы стремитесь заставить его бросить курить?» Она ответила: «Да». «Тогда он этого не сделает». — «Как? Что вы хотите сказать?» — «Когда мы стремимся добиться, чтобы другой прекратил какие-то действия, мы теряем свою силу». Если мы хотим быть в состоянии что-либо изменить — будь то изменения в себе, в людях, в обществе, необходимо исходить из понимания того, что можно улучшить в данной ситуации. И хорошо, если другие будут исходить из такого же понимания — видеть, как они могут лучше удовлетворить свои потребности при меньших затратах. Затем мы посмотрели, как эту идею можно использовать в отношениях этой женщины с её сыном. Ей было очень больно из-за происходящего, потому что она переживала за его здоровье. Он курил уже два года, и почти ежедневно они ссорились из-за его вредной привычки. Её цель состояла в том, чтобы заставить его бросить курить. И она говорила ему, что курить очень плохо. Эта женщина спросила меня: «Маршалл, как ненасильственное общение может помочь мне в этой ситуации?». «Надеюсь, нам удалось уяснить первый момент, а именно — что ваша цель состоит не в том, чтобы заставить сына бросить курить, а в том, чтобы помочь ему удовлетворить те потребности, которые сейчас удовлетворяет курение, и с меньшими затратами». Она ответила: «То, что вы говорите, довольно полезно. Но... как же мне с ним общаться?». «Я бы предложил вам для начала искренне сообщить сыну, что если он курит — это прекрасно». «Хм! Что вы хотите сказать?» — «Он бы не курил, если бы курение не удовлетворяло его потребность. Значит, если мы с искренним пониманием отнесёмся к потребностям, которые он пытается удовлетворить, он увидит, что мы понимаем причины его поведения. Мы не оцениваем его и не обвиняем. Когда люди ощущают с нашей стороны такое понимание, они гораздо более охотно воспринимают альтернативные варианты. Но если они думают, что наша единственная цель — изменить их, чувствуют, что мы осуждаем их за их поведение, это затрудняет изменения.

Итак, первый шаг — искренне сообщить другому, что вы не сомневаетесь: его поведение — лучший способ удовлетворить его потребности из тех, которые он знает. Когда эта женщина вернулась после обеда, она вся светилась. Она сообщила: «Маршалл, спасибо вам за то, чему вы научили меня утром. Мы прекрасно поговорили с сыном на обеденном перерыве». Я спросил: «Как вы так быстро добрались домой?». Этот семинар проводился в горной местности. «Нет, нет. Я позвонила ему. И мы превосходно пообщались». — «Расскажите, как всё прошло». — «Во-первых, когда я позвонила домой, трубку взял его тринадцатилетний брат, и я сказала, чтобы тот позвал к телефону другого моего сына, потому что я хочу с ним поговорить. Мой младший сын сказал: „Эм... он на заднем крыльце“.

И я поняла, что он курит, потому что после двух лет ссор из-за курения он хотя бы согласился курить на улице, а не в доме. Я сказала своему тринадцатилетнему сыну: „Всё нормально. Просто скажи ему, что я хочу с ним поговорить“. Тогда её пятнадцатилетний сын подошёл к телефону и сказал: „Чего ты хотела?“. Я ответила: „Сегодня я узнала кое-что в связи с твоей привычкой к курению и хотела поговорить об этом“. „Ну, что?“ — „Я узнала, что, когда ты куришь, ты поступаешь наилучшим для себя образом“». Я сказал этой женщине: «Вы поступили не совсем так, как предполагалось. Я имел в виду, что нужно транслировать другому такое отношение через эмпатию, показывая, что понимаем его». Она ответила: «Я уловила это, Маршалл, я поняла. Но я знаю этого парня. И мне показалось, что легче смогу донести до него эту мысль, если просто выскажу эту мысль вслух — что, на мой взгляд, когда он курит, он прекрасно поступает». «Хорошо, я понял. Что же случилось дальше?» — «Маршалл, произошла серьёзная перемена... Особенно с учётом того, сколько мы спорили из-за этого. Сначала он долго молчал. А потом сказал: „Не уверен, что это так“». Когда человеку не нужно защищаться от решительного намерения других его изменить, когда он чувствует, что другие понимают его действия, им гораздо легче открыться альтернативным возможностям. Например, когда я работаю в тюрьмах, я пользуюсь этим же принципом:

если кто-то делает то, что мне не нравится, я пытаюсь сначала проявить эмпатию к другому — какие свои потребности он пытается удовлетворить своим поведением? И когда я вижу эти потребности, я говорю человеку о других способах их удовлетворения, более плодотворных и менее накладных.

Однажды я работал в тюрьме в штате Вашингтон с молодым мужчиной, который в третий раз оказался в тюрьме за совращение малолетних. Сначала я попробовал с пониманием отнестись к тому, что происходило у него на душе, когда он поступал так с детьми. Я сказал ему, что хотел бы лучше понять, что с ним происходит, когда он так себя ведёт, и попросил его рассказать, какие свои потребности он пытался удовлетворить таким поведением. Он был поражён, когда я задал ему такой вопрос. Он сказал: «Что вы такое спрашиваете?». «Я уверен, что у вас были веские основания так поступать. Вы уже в третий раз попали в тюрьму за это преступление. И не мне рассказывать вам, что людям, совершившим сексуальные преступления, несладко приходится в тюрьме». — «Верно». — «Очевидно, если вы ведёте себя так и готовы дорого за это платить, должно быть, такое поведение даёт вам нечто, в чём вы нуждаетесь. Давайте выявим, что это за потребности. Я уверен: когда мы поймём их, мы сможем найти иной способ их удовлетворения — более эффективный и менее накладный. В чём же вы нуждаетесь?» — «Вы хотите сказать, что я поступил правильно?» — «Нет, я не говорю, что вы поступили правильно. Я говорю, что вы поступаете так по тем же причинам, по каким и я совершаю любые действия: чтобы получить то, в чём вы нуждаетесь. Какие же потребности вы удовлетворяете таким поведением?» — «Я поступаю так, потому что я ничтожество». — «Сейчас вы говорите, каким себя считаете. Как давно вы считаете себя ничтожеством?» — «Всю жизнь». — «Это помогло вам отказаться от такого поведения?» — «Нет». — «Не думаю, что самоосуждение поможет вам удовлетворить свои потребности или потребности окружающих. Но я думаю, что все смогут получить то, чего хотят, если мы для начала поймём, какие ваши потребности удовлетворяет такое поведение». Ему потребовалась моя

помощь, чтобы это сделать, потому что он не умел думать о своих потребностях, — в тюрьмах, в школах и в семье он чувствовал себя ничтожеством. Его приучили думать о том, *какой он*, а не в чём он нуждается. Мы обнаружили много потребностей. Я расскажу о нескольких из них, чтобы показать, что происходило у него на душе. Сначала он приводил детей к себе домой и обращался с ними очень хорошо. Он включал им их любимые передачи по телевизору, кормил их едой, которую они любят. Я спросил: «Какую свою потребность вы удовлетворяли таким поведением?». Как выяснилось, этот мужчина всегда чувствовал себя крайне одиноким, он не мог удовлетворить потребности в сообществе, связи с другими, товариществе. Он не придумал ничего лучше, чтобы получить то, в чём нуждается, как приводить детей к себе домой и хорошо с ними обращаться. Но, конечно, чтобы удовлетворить эту потребность, ему не нужно было совращать детей. Поэтому я спросил его, что он получал, когда совращал детей? И когда мы подобрались к этому вопросу, потребовалось время, чтобы на него ответить: ему было нелегко заглянуть в себя и понять, в чём дело. Он осознал, что он действовал так, потому что нуждался в понимании, эмпатии. Когда он замечал ужас в глазах детей, он видел, что они понимают, что он чувствовал, когда в детстве его отец поступал так же с ним самим. Он не осознавал, что нуждается в этом. Он не знал, как можно удовлетворить эту потребность иначе. Но когда мы выявили её, стало очевидно, что её можно удовлетворить множеством других способов — а не только терроризировать других.

Итак, я показал, как можно применять практику ненасильственного общения с людьми, поведение которых нам не нравится. Сначала я проявляю эмпатию по отношению к потребностям, которые человек удовлетворяет таким поведением. Затем я сообщаю ему, какие мои потребности его поступки мешают удовлетворить: страх, дискомфорт, который я испытываю в связи с его поведением. И мы исследуем, как ещё можно удовлетворить и мои, и его потребности более эффективно и с меньшими затратами. Мы рассмотрели, каким образом ненасильственное общение помогает нам

меняться самим и менять других людей, но для этого необходимо знание о потребностях, понимание того, что любые обвинения и оценки — скажем, «я ничтожество», «я алкоголик», «я зависимый» — любые оценки себя мешают нам учиться; из-за них нам сложнее осваивать более плодотворные и выгодные жизненные стратегии.

2.5

Теперь давайте поговорим не об изменениях на личностном уровне, а посмотрим, как ненасильственное общение может помочь нам трансформировать банды, которые ведут себя не так, как мы хотим. Некоторые банды так себя и называют — например, «уличные банды». Не они пугают меня больше всего. Есть и другие банды — они называются «международными корпорациями». Некоторые банды называют себя «правительством». Многих людей по всему миру, с которыми я работаю, беспокоит не поведение отдельных людей. Их беспокоят действия разнообразных «банд». Я бы хотел надеяться, что мы все осознаём, как поведение таких «банд» влияет на то, как нас воспитывают, что мы впитываем в себя. Позвольте мне пояснить, что я имею в виду.

Я предполагаю, что существует определённый язык, определённый тип общения, который приносит большой вред. Но откуда возникает такой язык, эти моралистические суждения? Откуда возникли эти приёмы «кнута и пряника»? Почему мы ими пользуемся? Мы обучаемся таким приёмам, потому что они подкрепляют поведение определённых «банд». Например, посмотрим, что происходит в наших школах. В школах обучение проходит, согласно Майклу Катцу, исследователю в области истории образования, который исследовал изменения в образовании, следующим образом. Как показывает история муниципального образования в США, примерно каждые двадцать лет граждане начинают проявлять заинтересованность и совершают рискованные, но плодотворные образовательные реформы — а именно: дети начинают получать больше знаний, в школах становится меньше насилия. Но эти новые школы исчезают через пять лет. В своей книге

«Социальные классы, бюрократия и школы» (*Class, Bureaucracy and Schools*) Майкл Катц объясняет, почему, на его взгляд, так происходит. По его словам, проблема состоит в том, что реформаторы пытаются продемонстрировать, что в школе происходит не так, и изменить это. Они не видят в школах ничего хорошего. Школы выполняют ту функцию, ради которой они и создавались: а именно поддерживают поведение тех или иных «банд». Каких же? Банды, связанной с экономической структурой, — это люди, которые управляют нашими предприятиями. Они контролируют школы, они неадекватно представляют себе, каким должно быть образование. По их мнению, школьное образование имеет три задачи: во-первых, научить людей подчиняться начальству, чтобы, когда их нанимают на работу, они делали то, что им говорят. Во-вторых, школы создаются, чтобы приучить людей трудиться ради внешних вознаграждений. Не ради того, чтобы знания могли обогатить их жизнь, а ради оценок, ради вознаграждения, чтобы получить в будущем более высокооплачиваемую работу. Если вы нанимаете людей для работы в «банде», которая создаёт продукт или услугу, которые в реальности не служат жизни, но приносят хозяевам банды большую прибыль, вам важно, чтобы сотрудники не задавались вопросом: «Принесёт ли этот продукт в итоге какую-то реальную пользу?». Нет, нет, вам не нужно, чтобы они об этом спрашивали. Вам нужно, чтобы они делали то, что им говорят, и работали ради зарплаты. Затем Майкл Катц говорит, что третья функция наших школ — из-за которой их трудно реформировать и которую они успешно осуществляют — состоит в поддержании кастовой системы, которая внешне может выглядеть как «демократия». Наша система образования устроена таким образом, чтобы элита продолжала оставаться элитой, потому что до того, как прийти в класс, такие дети уже освоили то, чему учат в школах, а потому получают лучшие оценки. Значит, нужно изменять не личности, а институты вроде школ; нужно преобразовать школы, чтобы они служили людям лучше, чем служат сейчас. Это не означает, что школьные учителя — враги. Вовсе нет: они искренне желают детям самого лучшего. В этой ситуации у нас нет врагов. Проблема состоит в самом

институте, в «банде» — в структурах, которые мы создали для поддержания экономики. Это подтверждают, в частности, школы. Возможно, одна из важных социальных реформ — радикальное преобразование школ. Поэтому сейчас мы работаем с гражданами нескольких стран и помогаем им радикально реформировать школьное образование: так, чтобы школы, ученики и учителя действовали в согласии с принципами ненасильственного общения. Я с радостью могу сообщить, что сейчас появилось много таких школ в Сербии, Италии, Израиле, Палестине. И мы надеемся, что благодаря радикальной реформе школ мы преобразуем и сознание следующего поколения. Однако я предполагаю, что сами школы контролируются более мощной «бандой», связанной с экономикой, с экономической структурой. Поэтому нам нужно не только реформировать школы, но и осознать, что школы — элемент более обширной структуры.

Где нам найти силы для осуществления всей этой работы? Мы работаем над собой, преобразуем свой внутренний мир, свои связи с окружающими нас людьми; откуда у нас возьмутся лишние силы для взаимодействия с более масштабными «бандами» (например с правительством, которое подавляет народ), для изменения банд, которые управляют системой нашего правосудия? Надеюсь, все уже успели осознать, что наши карательные институты, которые являются частью этой системы, потерпели полное фиаско. Необходимо преобразовать систему правосудия, чтобы она из карательной превратилась в восстановительную. Из отечественных исследований тюрем известно, что из двух человек, совершивших одно и то же правонарушение, один получает тюремный срок, другой — нет. Люди, которые получают тюремный срок, чаще совершают насильственные действия, чем те, которые избегают наказания. Известно, что люди, которых приговаривают к смертной казни, гораздо чаще имеют низкий доход, являются не американцами, а представителями других национальностей. Мы знаем, что это чудовищная ситуация, но, очевидно, здесь требуются изменения внутри системы, «банды»: отдельные её участники — отнюдь не монстры. Нам требуются изменения на уровне «банд».

2.6

Итак, где же нам взять силы и навыки, чтобы это осуществить, если эти «банды» так сильно повлияли на наш внутренний мир, что нас хватает только на то, чтобы привести в порядок себя и свою семью?

В нашем обучении мы хотим дать людям не только понимание того, как применять ненасильственное общение во внутренней работе, для изменения внутреннего мира. Мы хотим показать им, как этот подход можно применять для того, чтобы формировать внешний мир, который будет нас устраивать, а также продемонстрировать, что у нас есть для этого возможности и силы. Как же нам это осуществить? Во-первых, нужно освободиться от образа врага, от идеи о том, что причина страдания — люди, которые сейчас у власти, «банды». Нам обязательно нужно избавиться от такого представления — от мысли о том, что члены этих банд — плохие люди. Это непросто сделать. Нам трудно осознать, что люди, которые так поступают, ничем не отличаются от остальных людей. Поэтому, когда мы обучаем людей взаимодействовать с такими «бандами», мы сначала показываем им, как работать с отчаянием, что совершенно необходимо сделать: это значит, что мы прислушиваемся к себе и прорабатываем негативные переживания, которые вызывают у нас такие «банды», чтобы распознать в образах врагов, которые накладываются на других людей, собственные неудовлетворённые потребности. А затем мы показываем людям, что, о каком бы уровне социальных реформ мы ни говорили, — даже если вы имеете дело с крупной «бандой», например правительством или международной корпорацией. — в сущности, изменения происходят тогда, когда значительное число людей радикально меняют свой взгляд на ситуацию внутри «банды» и понимают, что свои человеческие потребности можно успешнее удовлетворять, отказавшись от участия в «банде». Опять же, мы, как можно видеть, пытаемся производить изменения не через разрушение существующих институтов, а через взаимодействие с людьми, входящими в эти институты,

с целью помочь им более успешно удовлетворять свои потребности, не препятствуя это делать другим.

Итак, когда мы меняем практики внутри международных корпораций, мы не пытаемся убедить их членов, что они «злодеи», которые стремятся уничтожить окружающую среду и притесняют людей из других стран своим подходом к найму и торговле: нет — мы налаживаем контакт с людьми внутри этих «банд», показывая им, что невозможно удовлетворять свои потребности за счёт других людей. Мы помогаем им понять свои потребности и найти иные способы реформирования собственных организаций — такие, которые позволят им успешнее удовлетворять свои потребности с меньшими затратами для себя и для других. Такое общение может требовать много времени и труда, потому что, вполне возможно, нам придётся найти такой контакт и пройти опыт таких преобразований не с одним и не с двумя людьми. Иногда, чтобы поведение «банды» изменилось, своё поведение должны изменить миллионы людей. Например, если мы говорим о правительстве, необходимо, чтобы определённый процент людей поняли, что могут удовлетворять свои потребности успешнее, чем при текущей «банде», и увидели, как ещё можно удовлетворить свои потребности. Иногда «банду» могут контролировать пять-шесть человек, занимающие в ней главные должности, и если они увидят, что можно удовлетворять свои потребности иначе — с меньшими затратами, более успешно, нам удастся произвести желанные изменения в обществе. Но в любом случае обычно для этого требуется больше одного человека. Тогда, если мы стремимся к общественным реформам, нам нужно взаимодействовать с другими людьми, которые разделяют наше видение.

В контексте ненасильственного общения мы демонстрируем, как с помощью этого подхода можно находить людей, разделяющих видение мира, который вы хотели бы создавать, институтов, которые вы хотели бы развивать, и как формировать команду, которая сможет осуществлять желанные изменения. Очень часто в самой команде, в которую мы вступаем ради преобразования

общества, возникают противоречия, потому что нередко у нас имеются привычки, не способствующие плодотворному сотрудничеству. Поэтому, хотя мы и пытаемся менять масштабные внешние институты, что выглядит серьёзной задачей, это кажется ещё труднее, потому что в нашей собственной группе разгораются внутренние противоречия. Итак, чтобы поддержать общественные изменения, мы показываем группам, занимающимся общественной работой, как ненасильственное общение помогает наладить сотрудничество в команде, повысить продуктивность собраний. Например, я работал с одной группой жителей Сан-Франциско — сообществом представителей национальных меньшинств, которые в основном были недовольны школами, куда ходили их дети. С их точки зрения, школа пагубно сказывалась на настрое их детей, и они хотели изменить определённые институты. Однако они говорили мне: «Маршалл, мы собираемся уже полгода в попытке что-то изменить, но пока мы только и делаем, что спорим, ведём бесполезные дискуссии, и дело не сдвинулось с мёртвой точки. Покажите нам, как с помощью вашего подхода сформировать команду и более плодотворно проводить собрания».

Я пришёл на одно из их собраний и сказал: «Делайте всё как обычно; я посмотрю, как можно наладить взаимодействие в коллективе с помощью моего подхода». Первым делом один мужчина поднял следующую тему: он вырезал из газеты статью о том, как родители обвинили директора школы в насилии по отношению к их ребёнку. Директор был белым, а ребёнок был представителем национального меньшинства. Мужчина прочёл статью вслух. Затем ему ответил другой участник, он сказал: «Это ещё что! В детстве я ходил в ту же школу. Сейчас я вам расскажу, что там было со мной».

И в течение следующих десяти минут вся группа обсуждала истории, которые когда-то произошли с участниками, а также уличала систему образования в расизме и так далее. Примерно десять минут я не вмешивался, а потом сказал: «Простите, я бы хотел задать вам один вопрос. Те, кто считают, что собрание проходит плодотворно, поднимите руки». Никто не поднял руку. Эти люди собрались вместе с целью как-то изменить систему; они

беседовали уже десять минут, и все считали дискуссию бесполезной. Ради таких собраний эти люди жертвовали общением с близкими, им трудно было найти на собрания время и силы. Когда мы пытаемся решать проблемы, связанные с «бандами», институтами, а также содействовать изменениям в обществе, нам нельзя впустую растрчивать силы на бесполезные собрания. Я снова обратился к мужчине, который начал разговор: «Скажите, с каким запросом вы обращались к группе? Что вы хотели от них услышать, когда прочли эту статью из газеты?». Он ответил: «Я подумал, что это важная, интересная статья». «Не сомневаюсь, что статья показалась вам интересной. Но, заметьте, вы говорите мне, что вы думаете. Я спрашиваю, что вы хотели услышать от группы». — «Не знаю, чего я хотел». — «Мне кажется, именно поэтому десять минут обсуждения не принесли пользы». Когда мы оказываемся в центре внимания группы и обращаемся к ней, маловероятно, что наше взаимодействие будет особенно плодотворным. Практика ненасильственного общения — неважно, говорите вы с отдельным человеком или группой, показывает, что следует завершать свои высказывания, ясно обозначая, что вы хотите услышать от других людей, какого ответа вы ожидаете. Если вы просто выражаете свою боль или излагаете мысли без ясного запроса, очень вероятно, что в результате дискуссия не будет продуктивной.

Это один из нескольких способов применения ненасильственного общения, который, как мы показали этой группе, позволяет сделать собрания более плодотворными.

Однажды я работал с другой группой представителей национальных меньшинств. Они хотели изменить практику найма на работу в одной из городских «банд» — а именно в правительстве. Кажется, дело касалось отдела здравоохранения. Они были недовольны практикой найма на работу в этой «банде»: им казалось, что эта практика была деспотической, поскольку предполагала дискриминацию определённых лиц. Эти люди хотели, чтобы я продемонстрировал им, как ненасильственное общение

может помочь им успешнее удовлетворять свои потребности в общении с этой «бандой». В течение трёх дней я обучал их этому подходу. Я показал им эту практику и способы её применения. В один из дней после обеда они должны были применить знания на практике, а следующим утром вернуться, чтобы мы разобрали, как всё прошло. Утром они выглядели сильно разочарованными. Один из членов группы сказал: «Мы знали, что ничего не выйдет. Эту систему не изменить». Я ответил: «Хорошо. Я вижу, что вы разочарованы». «Да, да...» — «Расскажите, что случилось. Попробуем извлечь из этого какой-то урок». Оказалось, что эта инициативная группа вшестером посетили одно должностное лицо. Они рассказали, что они отлично применили навыки ненасильственного общения: они не стали клеймить этого чиновника «деспотом» и выражались очень ясно; они точно описали, как видят ситуацию, а также закон, который вызвал у них неприятие, — он не позволял нанимать определённых людей, что они воспринимали как дискриминацию. Затем они выразили свои чувства: им больно, потому что они нуждаются в работе и равенстве с другими людьми. Они считают, что могут справиться с такой работой, и их ранит, что им не разрешается устраиваться на такие должности. И они обратились к этому лицу с ясной просьбой: они в точности описали, какие изменения стоило бы привнести в практику найма, чтобы у них было больше возможностей при устройстве на работу. Они рассказали мне, как говорили, и я был очень доволен: они прекрасно применили на практике то, чему научились. Они очень точно выразили, в чём нуждаются, о чём просят, не прибегали к оскорблениям. И я сказал: «Я восхищён тем, как вы говорили. Как же он ответил?». Эти люди сказали: «О, он был очень любезен. Чиновник сказал: „Спасибо, что пришли. Очень важно, чтобы в демократическом государстве граждане свободно высказывались. И наша организация всячески поддерживает это. Но в данный момент ваш запрос не отвечает реальной ситуации, и, к сожалению, сейчас мы не можем его осуществить. Но благодарю вас за обращение“». Я спросил их: «И что вы сделали?». «Мы ушли». — «Подождите-ка! А как же другая часть практики, которую я вам

показывал? Она позволяет услышать (за бюрократическим языком), что у него на душе: что он чувствует, в чём нуждается. Как сам этот человек относится к тому, чего вы хотите?». Один из этой группы ответил: «Мы понимаем, что было у него на душе. Он хотел, чтобы мы поскорее ушли». «Даже если это так, что в нём происходило? Что он чувствовал? В чём нуждался? Он человек. Что чувствовал, в чём нуждался этот человек?» Они упустили из виду его человечность, поскольку он был представителем некой структуры. И, как видите, изнутри этой структуры он говорил на её языке — на бюрократическом, а не на человеческом. Как говорит Уолтер Винк, «у организаций, институтов, правительств свои формы духовности, и в этой среде люди своим общением поддерживают такую духовность». Ненасильственное общение показывает нам, как преодолеть эту «духовность» — о какой бы структуре ни шла речь — и увидеть за ней человека.

Итак, я понял, что недостаточно хорошо научил их это делать. И мы стали тренироваться: мы тренировались за этим бюрократическим языком слышать другого и налаживать связи, которые позволят нам легче двигаться к общественным изменениям вместе с этим человеком. Пройдя такую практическую подготовку, они снова договорились о встрече с этим мужчиной. И на следующее утро они вернулись, светясь от радости. Когда они увидели, что стояло за его высказываниями, то поняли, что он испуган. На самом деле он разделял их потребности: ему тоже не нравилось, что этот закон поддерживает дискриминацию. Но у него была и другая потребность — защитить себя. И он понимал, что его начальник будет крайне недоволен таким предложением, потому что был настроен радикально против того, к чему они стремились. Итак, он нуждался в том, чтобы защитить себя: поэтому не хотел идти к начальнику и помогать им в их деле. Когда эти граждане поняли его потребности, они смогли договориться — так, чтобы удовлетворить потребности всех сторон. В результате он взял на себя роль их наставника: он показывал им, что им придётся сделать, чтобы добиться своей цели. Они же дали ему то, в чём он нуждался, —

защищённость: они скрывали от всех, что он их наставник. В итоге они добились желанных изменений в этом институте. Итак, в контексте общественных преобразований очень важно не считать врагами людей, которые работают в таких институтах. Стараться слышать их, даже если они говорят на языке этих институтов, видеть в них людей, упорно поддерживать общение, чтобы все участники смогли получить то, в чём нуждаются.

Во время участия в другом социальном проекте я работал с уличной бандой. В ходе общения с ними как-то раз мы разговорились с одним из членов банды: он считал, что, если адаптировать то, что я предлагаю, к его культуре, это принесёт большую пользу. Я продолжил работать с ними и постепенно, за многие годы, мы проделали большую работу, которая способствовала отмене сегрегации в школах США. Кроме того, в контексте совместной работы, направленной на изменения в обществе, мы хотели вместе создать школу, которая бы показала, что школьники, которых исключают из других школ, вполне поддаются обучению: если при обучении учителя не пытаются контролировать школьников, а играют роль их партнёров. Одним из шагов к такому общественному преобразованию было создать образцовую школу, которая бы показала, что до школьников, которых обычно исключают или выгоняют из других школ, можно достучаться, а затем использовать такую школу как плацдарм для более масштабных изменений в системе школьного образования. Однако первый шаг требовал средств: для проекта по созданию школы, о котором мы думали, требовалось пятьдесят пять тысяч долларов — на зарплату учителям, на здание школы и так далее. Финансовый аспект очень часто играет важную роль в контексте социальных преобразований: важно понимать, откуда вы получите необходимые ресурсы.

Один из членов этой банды преподавал мне урок, показав, как в ходе общественной работы получить максимальный результат в кратчайшие сроки. Это очень важно, потому что, очевидно, в контексте работы, направленной на общественные изменения, людям приходится очень много

общаться: это и обсуждение организационных моментов с командой, и общение с целью добиться встречи с нужными людьми. Поэтому необходимо не только уметь искренне говорить на языке ненасильственного общения, но и делать это лаконично, ясно, добиваться как можно большего в кратчайший срок. Как-то раз один из членов банды, с которой я работал, преподавал мне хороший урок. Он сказал мне: «Почему бы нам не обратиться в этот фонд, с которым вы работаете? Они могут дать средства; мы могли бы попросить денег на этот проект». «Да, — ответил я, — конечно, было бы здорово, но я знаю, что в ближайшие несколько месяцев они не принимают заявок. Прошлый квартал закончился. И дело не только в этом: чтобы они дали деньги, нужно представить им серьёзный проект — а у нас сейчас нет ни средств, ни ресурсов, чтобы сформировать такой проект». Он ответил: «Да, да... можно сделать и так. Вы могли бы договориться о встрече с ними?». «Да, наверное, я могу договориться о встрече с руководителем». Он сказал: «Мы встретимся и добьёмся от них денег». «Что вы собираетесь делать, если я договорюсь о встрече?» — «Предоставьте это мне...» И вот я позвонил в фонд и сказал: «Здравствуйте, меня зовут доктор Розенберг, в прошлом месяце я работал с руководителями вашего фонда. Могу я попросить о встрече с вашим президентом?». Секретарь ответила: «Знаете, доктор Розенберг, он очень занятой человек. Но я попробую вам помочь. Я перезвоню». Перезвонив, она сказала: «Мы можем назначить встречу между другими собраниями. Он будет рад вас видеть, но у вас будет где-то двадцать минут. Вас это устроит?». «Да, спасибо». Когда мы ехали на встречу с президентом, я спросил своего коллегу: «Что вы собираетесь сказать в эти двадцать минут?». Он ответил: «Предоставьте это мне». И вот мы пришли на встречу с президентом фонда. Я вежливо представил их друг другу: «Доктор Н., это мой коллега Л. Л. А это доктор Н.» И тут Л. протянул ему руку и пожал её со словами: «Добрый день! Что насчёт денег?». Мне захотелось ударить его чем-нибудь по голове: мне было очень неловко из-за того, как он начал деловую встречу. Как правило, я прихожу на такие встречи с подготовленным проектом, делаю презентацию, чтобы фактами

подтвердить ценность своего предприятия и добиться финансирования. Но этот человек начал с другого конца. Он сказал: «Мы пришли за деньгами. Что вы хотите от нас услышать, чтобы принять решение — давать нам их или нет?». К президенту, видимо, раньше так не обращались. Он очень учтиво рассмеялся и спросил: «Каких денег?». Мой коллега сказал: «Денег на благотворительную школу». «Что это за школа?» — «Мы с доктором Розенбергом хотим создать школу, чтобы показать, что дети, исключённые из других школ, в состоянии учиться, если с ними общаться по-другому». «Как будет выглядеть эта благотворительная школа?». Заметьте, что сделал мой знакомый: у нас было очень мало времени, и он не стал растрачивать его на догадки о том, чего хочет услышать другая сторона. Он начал с самого главного: по сути, он сказал президенту (на языке своей субкультуры): «Что вы хотите от нас услышать, чтобы дать то, ради чего мы пришли?» — и позволил ему направлять ход беседы. Эта встреча принесла нам пятьдесят пять тысяч долларов.

В течение многих лет после этого случая — а это случилось примерно тридцать лет назад — я часто применяю этот принцип в своей работе, когда речь идёт об общественных преобразованиях. Необязательно начинать разговор так, как этот человек, на языке своей субкультуры; но вначале диалога я выясняю у собеседника, что он хочет от меня услышать, чтобы решить, поддержит ли он интересующую меня инициативу. Однажды я применил этот принцип в общении с важным шведским комитетом, куда входили важнейшие члены правительства и главные предприниматели. Мы с моими коллегами хотели обсудить с ними возможности поддержки одного общественного проекта. Нам пришлось приложить усилия, чтобы этот комитет позволил нам принять участие в одном из своих собраний: наконец они согласились уделить нам на этом собрании двадцать минут. И вот, пока мы с коллегой сидели и ждали, к нам подошёл секретарь и сказал: «Доктор Розенберг, прошу прощения, комитет просит меня передать вам, что они не вписываются в регламент по времени и мы можем выделить вам только пять минут, а не двадцать, как говорили раньше». Что ж, если у меня всего

пять минут, тем больше у меня оснований применить то, чему я научился у своего коллеги. Я пришёл на собрание и точно сообщил им (хотя и в своём духе), на что я ожидаю их согласия. Затем я спросил: «Какие сведения с моей стороны вам нужны, чтобы вы за пять минут смогли решить, готовы ли вы дать согласие?». Комитет задавал мне вопросы на протяжении сорока минут: беседу направляли они, а не я. Но даже если бы они уделили мне всего пять минут, я думаю, что смог бы с большей пользой использовать это время, если бы попросил их сказать, что они хотят услышать, чем если бы сам сказал много бесполезных слов. Итак, это ещё один важный аспект применения ненасильственного общения в деятельности, связанной с реформированием общества: мы можем извлекать из подобных собраний максимальную пользу, а не просто болтать впустую; мы можем создать поток, где собеседник сможет выяснить у нас то, что он хочет знать, и решить, сможем ли мы сотрудничать.

2.7

Конечно, иногда деятельность по преобразованию общества сталкивается с противостоянием другой стороны. Поэтому нам нужно научиться применять на практике ненасильственное общение, когда мы сталкиваемся с людьми, которые настроены против наших инициатив, но не умеют выразить своё состояние так, чтобы мы отчётливо поняли их чувства и потребности. Итак, нам нужно понимать, как в условиях подобного противостояния понимать, что чувствует и в чём нуждается собеседник, независимо от стиля его общения.

Однажды такое противостояние возникло в общественном проекте штата Иллинойс, в котором я участвовал. Он был связан с школой, которую мы создали: мы хотели, чтобы не только одна школа, но вся система образования работала в согласии с принципами, которые мы там ввели. Нам пришлось потрудиться, чтобы открыть эту школу, но в конце концов, преодолев большое сопротивление, мы получили государственную

поддержку, которая позволила это сделать. Тем не менее на следующих выборах администрации школы, состоявшихся после её открытия, — несмотря на государственную награду, которую школа получила за достижения в образовании, повышение успеваемости, сокращение случаев хулиганства, на общую успешность школы, — в совет выбрали четырёх людей, которые хотели уволить её руководителя и закрыть школу. Тогда мы осознали: если мы не хотим, чтобы наш общественный проект свернули, нам придётся общаться с людьми, которые яростно сопротивлялись нашей инициативе. Добиться встречи с администрацией было непросто. Нам нужно было встретиться с семьёй руководителей и проверить, сможем ли мы с помощью ненасильственного общения решить вопрос, удовлетворив все стороны. Нам потребовалось десять месяцев, чтобы добиться трёхчасовой встречи. Сначала администрация не отвечала на мои звонки, на письма. Однажды я пришёл к ним в офис, но меня отказались принять. Итак, нам потребовалось десять месяцев: за это время мы нашли женщину из их круга, обучили её необходимым навыкам, чтобы она поговорила с ними и выяснила, можно ли договориться о встрече. И она это сделала: наконец, спустя десять месяцев, она убедила администрацию встретиться со мной и с управляющим школы. Они поставили нам условие: о нашей встрече не должна была знать пресса, потому что они попали бы в неловкое положение, если бы выяснилось, что они встречаются с людьми, ради увольнения которых их выбрали.

Как ненасильственное общение помогло мне в такой ситуации? Во-первых, я понимал, что, прежде чем прийти на собрание, мне придётся проделать некоторую внутреннюю работу, потому что я видел эту администрацию как врагов. Мне было трудно понять, что они — такие же люди, как и я. Меня глубоко ранили некоторые их слова обо мне. Так, один из администраторов выпускал местную газету: он написал обо мне статью, где говорилось: «Знаете ли вы, что наш „любимый“ управляющий (слово *любимый* стояло в кавычках; все знали, что он терпеть не мог управляющего) снова привёл своего дружка-еврея, чтобы тот промывал мозги нашим ученикам?». Это

лишь один из примеров того, что обо мне говорил этот человек. Поэтому мне нужно было проделать большую работу. Я также знал, что он является главой местного общества Джона Бёрта, а у меня были некоторые предубеждения в отношении людей, которые принадлежат к этому обществу. Мне нужно было поработать со своим отчаянием — это важный аспект работы, направленной на изменение общества. Термин «работа с отчаянием» ввела Диана Мейси, общественная активистка, которой я глубоко восхищаюсь. Он показывает, как важно проводить такую «работу с отчаянием». И мне очень нравится, как она интегрирует буддизм в общественную работу. Она понимает, что духовность играет важную роль в преобразовании общества: их нельзя разделять. При наличии хорошей, прочной духовной опоры нам будет гораздо легче достичь целей в своей общественной работе.

И вот как я работал с отчаянием: вечером перед встречей с администрацией я встретился со своими коллегами по проекту. Я сказал им: «Завтра, когда мы встретимся, мне будет тяжело увидеть в этом мужчине человека. Во мне закипает ярость. Мне нужно поработать со своим состоянием». Моя команда с пониманием выслушала то, что было у меня на душе. Я имел прекрасную возможность без утайки рассказать о своей боли, зная, что меня поймут. Они поняли мою ярость и увидели, что за ней стоял страх: я не надеялся, что мы когда-либо придём к взаимопониманию с этими людьми, чтобы все стороны были удовлетворены. Вечером перед встречей мне пришлось целых три часа работать со своим состоянием (я испытывал глубокую боль, отчаяние) — только тогда я был готов к встрече. На каком-то этапе встречи я сказал коллегам: «Некоторые из вас знают, как общается этот мужчина. Давайте проведём ролевую игру: я попытаюсь увидеть в его обычной манере речи что-то человеческое». Я не говорил с ним лично, в отличие от них, и они показали мне, как он общается. Итак, вечером перед встречей я приложил все усилия, чтобы увидеть в нём человека, чтобы не воспринимать его как врага. И я был рад, что вечером перед встречей я это сделал, потому что на следующий день, когда мы входили в помещение, мы с ним одновременно оказались в дверях, и вот первое, что он сказал мне:

«Вы впустую тратите время. Если хотите помочь управляющему школой, вам лучше уйти». Моим первым импульсом было схватить его и сказать: «Слушайте, вы сами сказали, что согласны на встречу!». Но я сделал глубокий вдох — к счастью, благодаря вчерашней работе я был в состоянии лучше управлять своими чувствами — и попытался соприкоснуться с его человечностью. Я сказал: «Похоже, вы не надеетесь, что встреча принесёт какую-то пользу». Казалось, его немного удивило, что я пытаюсь понять его чувства. «Верно. Ваш с управляющим проект разрушительно влияет на местное сообщество. Эта философия вседозволенности, когда детям разрешают делать всё, что им хочется, просто возмутительна!» Мне снова пришлось сделать глубокий вдох. Меня расстроило, что он видит в нашем подходе «вседозволенность»: я увидел, что нам не удалось объяснить ему суть нашего проекта — иначе он увидел бы, что у нас есть правила, нормы, но они формируются не ради наказания и утверждаются не «сверху», а вырабатываются самим сообществом — учителями и учениками совместно. Поэтому мне захотелось защититься, но я сделал глубокий вдох, и благодаря вчерашней «работе с отчаянием» мне удалось увидеть в нём человечность. Я сказал ему: «Итак, вы хотите, чтобы другие признавали, что в школах должен быть порядок». Он опять странно посмотрел на меня: «Да. Вы угрожаете нам; до того, как пришли вы с управляющим, в округе были прекрасные школы». Опять же, моим первым импульсом было показать, сколько насилия было в школах, какой низкой была успеваемость, но я снова сделал глубокий вдох и сказал: «Похоже, вы во многом поддерживаете и защищаете обычные школы». В общем, встреча прошла довольно успешно — несмотря на то что этот мужчина выражался так, что я бы очень легко продолжил считать его «врагом», если бы не проделал эту внутреннюю работу. Но я непрерывно пытался понять, что у него на душе, уважительно прислушивался к его потребностям и заметил, что ему удалось больше открыться и лучше понять, о чём мы говорим.

После встречи меня охватило воодушевление: я вернулся в гостиничный номер в прекрасном настроении. Зазвонил телефон: это был тот самый

мужчина. Он сказал: «Извините, что в прошлом я плохо отзывался о вас. Мне кажется, я не понимал вашу программу. Мне хочется лучше понять, как работает ваш подход, какими идеями вы вдохновляетесь...». Мы разговаривали по телефону где-то сорок минут, словно братья. Я рассказал ему о моём подходе. Вскоре после этого за мной заехали коллеги, чтобы подвезти до аэропорта (я летел домой). И всю дорогу до аэропорта я, не прекращая, болтал о том, как мне хорошо, о том, что эта ситуация подтверждает наши рассуждения: если мы видим в своих оппонентах людей, мы всегда можем наладить с ними контакт... Я был в прекрасном настроении! Эта ситуация укрепила мою веру в возможность общественных изменений: в то, что, если мы можем преодолеть образ «врага», нам удастся наладить контакт с кем угодно. Я рассказал им и об этом звонке.

На следующий день мне позвонил один из членов нашей команды: «Маршалл, у меня для вас плохие новости». «В чем дело?» — «Нам стоило предупредить вас: это одна из его тактик — он звонит людям, записывает беседу на диктофон, а потом использует фрагменты из разговора, чтобы высмеять человека в своей газете. Это его старый приём: нам жаль, что мы вас не предупредили». Я не знал, кого мне убить первым: его или себя. Мне хотелось убить себя за глупость, за то, что я доверился подобному человеку, решив, что такие люди меняются... в общем, я впал в глубокое отчаяние. Вот что произошло: когда я рассказал эту историю человеку, который вёз меня в аэропорт, он передал её другому члену нашей команды, а этот человек спросил: «Вы рассказали Маршаллу об этом человеке и о том, как он *в прошлом* использовал такую тактику?». В общем, когда коллега мне позвонил, он выражался так, будто этот мужчина уже меня высмеял. Но тот так и не сделал этого. На следующем заседании администрации он проголосовал за нашу программу, хотя его избрали ради того, чтобы он её свернул.

Эта ситуация преподала мне важный урок, связанный с общественными преобразованиями: вечером перед встречей мне понадобилось три часа

на то, чтобы разобраться с образом «врага», чтобы справиться со своей болью, неверием в возможность изменений, чтобы прийти в состояние, где я мог видеть в оппоненте человека. И на следующий день мне потребовалось всего пять секунд, чтобы вновь забыть о человечности оппонента — из-за каких-то слухов. На мой взгляд, это очень важный момент, который нужно использовать в общественных преобразованиях, — а именно непрерывная связь с духовной энергией, которая, как мне кажется, должна составлять основу таких преобразований: чтобы они опирались на красоту наших целей, а не на идею о «плохих парнях», которых нужно победить.

2.8

Другой важный аспект общественных преобразований — благодарность. И не только общественных: лишь с помощью благодарности возможно поддерживать духовное сознание, которое лежит в основе ненасильственного общения. Когда мы умеем адекватно выражать и принимать благодарность, это даёт нам огромную энергию для общественной деятельности, но мы осуществляем её, ориентируясь на прекрасное видение будущего, а не в попытке одержать победу над «силами зла».

Я впервые глубоко осознал значение благодарности, когда работал с одной сильной группой общественных активистов в Айове — группой феминисток. Я восхищался их достижениями. И я был польщён, когда они попросили меня показать им, как ненасильственное общение может помочь в работе, направленной на достижение общественных изменений. Я работал с ними три дня; за это время меня стал бесить один момент. Каждый день на наших встречах они по меньшей мере несколько раз выражали благодарность — говорили, как ценят те или иные вещи. Тогда моя голова была целиком занята тем, что нужно изменить в мире, и меня очень раздражало, что приходится прерывать встречи ради выражения благодарности: в мире было

столько расизма, сексизма и т.д. — и со всем эти нужно было что-то делать. Я так сосредоточился на необходимых действиях, что почти не оставил группе возможности выразить, как они ценят те или иные вещи. Вечером третьего дня после того, как мы завершили работу, я ужинал с лидером этой группы. Она спросила меня: «Вам понравилось работать с нашей организацией?». Я ответил: «Если честно, я глубоко восхищаюсь тем, что вы делаете, мне было очень приятно с вами работать. Мне разве что показался странным один момент: вы очень часто прерываете разговор, благодарите друг друга, говорите, как вы цените то-то и то-то. Для меня это непривычно». «Да, хорошо, что вы подняли эту тему, Маршалл. Я хотела с вами кое-что обсудить. Вас не беспокоит, когда люди, работающие над изменениями в обществе, думают только о том, как всё ужасно? Когда они действуют, исходя из такой энергии, вместо того чтобы постоянно напоминать себе о красоте жизни? Поэтому в своём проекте мы выражаем благодарность. Мы всегда её выражаем, хотя и знаем, сколько всего предстоит сделать. Нам важно делать паузы и выражать благодарность людям за любые действия, которые содействуют осуществлению наших целей». Её слова побудили меня задуматься, насколько моё сознание было пронизано идеей о том, «как всё плохо» и как много нужно сделать; и даже в собственных проектах общественных преобразований из-за такой установки я вёл себя довольно сурово — думал только о целях. С того дня и до настоящего момента — с тех пор прошло около тридцати лет — я сделал многое, чтобы включить благодарность в обучающие программы по ненасильственному общению; я хочу понять, как благодарность помогает нам жить в согласии со своими духовными ценностями. Ведь чем чаще мы выражаем и принимаем благодарность, тем чаще вспоминаем о духовной стороне жизни, которую стремимся поддерживать через практику ненасильственного общения. Как я уже говорил, в контексте духовности, к которой мы стремимся, мы хотим, чтобы люди всегда осознавали: смысл человеческой жизни — в сострадательной отдаче, служению другим. Нет ничего прекраснее, чем направлять свои силы на служение жизни. Так проявляется в нас

божественная энергия, и это величайшая радость — прилагать усилия ради служения жизни. Мы показываем людям, как в контексте ненасильственного общения выражать и принимать благодарность таким образом, чтобы жить в согласии с такой духовностью.

2.9

Но для этого нужно сознавать, что очень часто нас учат выражать благодарность таким образом, который противоречит подобной духовности. В контексте ненасильственного общения мы рекомендуем никогда не делать людям комплименты и не хвалить их. Когда вы говорите человеку: «Вы хорошо справились с работой», «Вы очень добры», «Вы настоящий профессионал», вы все ещё даёте моралистические оценки, создаёте мир, отличный от того, о котором говорит Руми, — «Есть область за пределами правильного и неправильного. Мы встретимся там». Когда мы начинаем оценивать других, хвалить и делать комплименты, мы пользуемся тем же языком, как и когда говорим: «Вы плохой человек», «Вы глупы», «Вы эгоистичны». Итак, мы рекомендуем людям осознавать, что положительные оценки объективируют других не меньше, чем отрицательные. Мы также советуем обратить особенное внимание на тот момент, что, когда мы положительно оцениваем других с целью поощрения, это имеет разрушительные последствия. Не объективируйте других при помощи комплиментов и похвал. Менеджеров предприятий или преподавателей нередко шокируют мои идеи. Они нередко принимают участие в тренингах, где их обучают ежедневно делать комплименты сотрудникам или школьникам и хвалить их, чтобы повысить их производительность труда или успеваемость. Тогда я объясняю этим людям, что если мы посмотрим на исследования, то увидим: конечно, дети начинают лучше учиться, когда их хвалят и им делают комплименты; то же самое касается и работников — но это длится недолго, до тех пор, пока они не почувствуют, что ими манипулируют, не поймут, что им говорят неправду, не выражая искренней благодарности. Это очередная манипуляция, новый способ заставить их

делать то, что хотят другие. А когда люди чувствуют, что ими манипулируют, производительность падает.

Об опасностях похвалы, комплиментов и других форм поощрения подробно рассказывается в книге Альфи Кона «Награда как наказание» (*Punished by Rewards*): автор говорит о том, что поощрение — это форма насилия и что такое насилие ничем не отличается от наказания, это инструмент контроля над людьми. В контексте ненасильственного общения мы стремимся обрести силу, но силу, общую с другими людьми, а не власть над ними.

2.10

Итак, каким образом в контексте ненасильственного общения можно выражать и принимать благодарность? Во-первых, важнейшую роль здесь играет намерение: всё, к чему мы стремимся, — выразить уважение к жизни. Мы не стремимся «вознаградить» другого. Мы хотим сообщить другому, как он своими действиями обогатил нашу жизнь. В этом состоит наше единственное намерение. И чтобы показать другому, как он обогатил нашу жизнь, нам нужно сообщить ему три момента. Похвалы и комплименты не позволяют этого сделать. Во-первых, нам нужно прояснить, за какой поступок мы хотим поблагодарить другого. Какие его действия смогли обогатить нашу жизнь? Во-вторых, нам нужно сказать ему, что мы чувствуем в этой связи, какие чувства возникли у нас в связи с его поступком. И в-третьих, какую свою потребность мы смогли удовлетворить.

Я не успел объяснить это одной группе учителей, с которой я работал. В тот день мне не хватило времени, чтобы до конца рассказать о том, как выражать благодарность в контексте ненасильственного общения. После встречи ко мне подошла одна учительница. Вот как она выразила мне свою благодарность. С сияющими глазами она произнесла: «Вы великолепны!». Я ответил: «И что мне это даёт?». «В смысле?» — «Когда мне говорят, какой я человек, это ничего мне не даёт. Как меня только ни называли: меня

оценивали и положительно, и не очень положительно. И я не помню, чтобы из таких чужих оценок узнал хоть что-нибудь ценное. Не думаю, что кому-то они приносят пользу. Я считаю, что, когда человеку говорят, какой он, в таких словах не содержится никакой ценной информации. Но по вашему взгляду я вижу, что вы хотите выразить мне благодарность». «Да!» — «И я хотел бы её принять. Но говорить мне, какой я человек, — не значит выражать благодарность». — «Что вы хотите от меня услышать?» — «Наверное, то, о чём я говорил на сегодняшнем семинаре. Я хочу услышать три вещи: во-первых, какие мои действия принесли вам пользу». Она ненадолго задумалась и сказала: «Вы очень умный!». «Вы все ещё оцениваете меня. Я всё равно не понимаю, что именно я сделал. Ваш отклик будет для меня более полезными, если вы конкретно скажете, какие мои действия так или иначе улучшили вашу жизнь». «Ага, кажется, я вас поняла». Она открыла свой блокнот и указала мне на две записи, рядом с которыми стояли большие звёзды. Я заглянул в эти записи и сказал: «Да. Я говорил эти две вещи. Да, это уже кое-что. Теперь я понимаю, что мои слова принесли вам какую-то пользу. Во-вторых, будет хорошо, если вы расскажете мне, что сейчас чувствуете». «Маршалл, мне стало легче, у меня появилась надежда». — «О! И, наконец, какую потребность вы смогли удовлетворить благодаря тому, о чём я сказал?» — «Маршалл, я никак не могла найти общего языка со своим восемнадцатилетним сыном. Мы постоянно ссоримся. Я нуждалась в том, чтобы мне конкретно указали, как с ним общаться. Те два момента, о которых вы рассказали, помогли мне удовлетворить эту потребность — в конкретных указаниях». Думаю, вы понимаете, что одно дело — когда другой озвучивает эти три момента, и совсем другое — когда он говорит, каким человеком вас считает.

Итак, я описал, как в контексте ненасильственного общения можно выражать благодарность. Теперь я хотел бы рассказать, как можно *принимать* благодарность. Я замечаю, в какую бы страну я ни приехал, что людям очень трудно принимать благодарность, поскольку их с молодых ногтей учат: «Будь скромн, не мни о себе много». Поэтому людям очень трудно принимать

благодарность. Например, англичан или американцев часто пугает чужая благодарность. Они говорят: «It's nothing» («Пустяк!»). Французы говорят «De rien» («Не за что»), испанцы — «De nada» («Не за что»). Шведы: «Ingen orsak» («Нет причин») В разных странах я задаю людям вопрос: «Почему вам так трудно принимать благодарность?». И вот как мне отвечают: «Ну, я не знал, что её заслуживаю». Здесь можно заметить ужасную идею о «достоинстве», о том, что нужно всё заслуживать. Из-за этого нам становится тяжело даже принимать чужую благодарность. Вам приходится волноваться из-за того, заслужили вы её или нет. Иногда люди говорят: «А разве плохо быть скромным?». Я отвечаю им: «Зависит от того, как вы понимаете *скромность*». Она бывает разной. Есть род скромности, которую я считаю вредной, потому что она не позволяет нам видеть свою силу, свою красоту. Мне нравится, как Голда Маир, премьер-министр Израиля, описала такую «ложную скромность» в беседе с одним политиком. Она как-то сказала ему: «Вам не к лицу такая скромность. Вы не настолько важная птица».

Но я считаю, что основная причина, по которой людям трудно принимать благодарность, объясняется в «Курсе чудес»*. Авторы этой книги пишут: «Нас больше всего пугает не наша тьма, а наш свет». К сожалению, долгое время, на протяжении восьми тысячелетий, нас готовят к жизни в мире моралистических суждений, карающего правосудия, наказаний, вознаграждений, где всё нужно «заслужить». Мы впитываем в себя этот язык оценок, и в такой структуре нам нелегко сохранить связь с красотой собственной природы. Ненасильственное общение учит нас без страха смотреть в лицо собственным красоте и силе, которые присутствуют в каждом человеке.

На этом завершается аудиокурс Маршалла Розенберга «Говорить с миром в сердце». Авторская музыка Маршалла Розенберга. Дополнительная

* Книга, написанная группой авторов, в том числе Хелен Шакман и Вильямом Тетфордом, в 1975 г. — Прим. пер.

музыка Майкла Макнамира. Подробнее о деятельности Маршалла Розенберга и Центра ненасильственного общения можно узнать на сайте www.cnvc.org. Если вы хотите заказать ещё одну копию этого обучающего аудиокурса или ознакомиться с бесплатным каталогом аудио-, видеозаписей и музыки на тему внутренней жизни, посетите сайт SoundsTrue: www.soundstrue.com.

Благодарим за прослушивание!

КАК ВОСПРИНИМАТЬ ПОТРЕБНОСТИ КАК ПОДАРОК

1. Осуждение «требовательности»: ролевая игра

Это выступление Маршалла Розенберга под названием «Потребности как подарок» вошло в серию аудиозаписей «Corona 2000».

МР: Я хочу, чтобы вы понимали: карта — это не территория. Люди не осознают опасность слов. Слова всегда отличаются от явлений, которые они описывают. С одной стороны, это совершенно очевидно, но на самом деле мы не осознаём смыслы, придаваемые явлениям с помощью слов, которыми их описываем, — слова что-то затрагивают в нас, влияют на нас.

Уч-ца 1: *(неразборчиво)* Я не совсем понимаю, в чём именно дело...

МР: Я бы хотел узнать больше, если вы готовы рассказать.

Уч-ца: Да.

МР: Хорошо.

Голос из зала: Вас плоховато слышно.

МР: Я настрою микрофон...

Уч-ца 1: *(всхлипывает)* Честно говоря, не понимаю, что происходит, поэтому не знаю, получится ли об этом быстро рассказать...

МР: Если мы захотим перейти к другому вопросу, давайте поднимем руки.

Уч-ца 1: Мне просто вспомнилось... Сегодня утром я почувствовала, что немного отстранена от того, что происходит, а затем ощутила... что в голове возникают разные оценки. И тут я вспомнила ваши слова о том, что любая оценка — это невысказанная потребность, и вот... я задумалась, чего же я хочу. Я так и не поняла.

МР: Расскажите об этих оценках. Возможно, я помогу вам разобраться. Что вы говорили себе? Чем, как вам кажется, ваше отношение к происходящему отличается от отношения других?

Уч-ца: Я стесняюсь говорить об этом. Мне кажется, я осуждаю себя за то, что оцениваю.

МР: Вы оценивали и себя?

Уч-ца 1: Я осуждала себя за то, что оцениваю.

МР: Что же вы оценивали — группу, то, что происходит, или ...?

Уч-ца 1: Нет, я... просто ощутила какое-то отчуждение — и не понимаю, почему.

МР: Ага, значит, у вас возникла потребность в единении с группой, которая не была удовлетворена.

Уч-ца 1: Вчера я чувствовала сильную связь с группой... и мне кажется, что... просто дело в том, что я осуждаю себя.

МР: И что вы говорили себе? Какие мысли сегодня утром причинили вам боль? Я так настойчиво этим интересуюсь, потому что, чем уродливее оценка, тем прекраснее потребность, которая за ней скрывается. Мне хочется «откопать» в оценке эту красоту.

Уч-ца 1: Это были какие-то глупости...вроде того, что я пришла не в той...

МР: В чём?

Уч-ца 1: Не в той одежде.

МР: Ага. Значит, вы расстроились из-за того, что недостаточно заботитесь о себе физически, — а именно о своей одежде, а затем у вас возникло раздражение, потому что вам хотелось бы сосредоточиться

на происходящем в группе, а не беспокоиться о своей одежде. Я правильно понимаю?

Уч-ца 1: Дело не в том, что я не забочусь о себе...дело в том, что я не знала, чего ожидать... *(неразборчиво)* Я так смущаюсь.

МР: Вам хотелось бы, чтобы вам было легче вписаться в группу? И ваша одежда могла этому помешать?

Уч-ца 1: Мне было обидно, что я... Это такая мелочь. Мне стыдно. Мне было обидно, что у меня здесь нет доступа к тем же вещам, что и дома.

МР: К удобствам?

МР: Вы боитесь, что, если люди узнают о вашей потребности, они вас осудят? Что это неправильно — рассказывать о своей потребности этой группе?

Уч-ца 1: Я не совсем понимаю, какие у меня потребности.

МР: Я бы хотел вернуться к вопросу о доме. К тому, о чём я вас спрашивал: вам просто не хватало каких-то домашних удобств?

Уч-ца 1: *(Неразборчиво.)* Звучит нелепо, но мне было жаль, что у меня нет с собой одежды, которая осталась дома. И я ведь не знала... не представляла, куда именно еду, какой будет группа. Не знала здесь никого, кроме вас. А с вами мы познакомились на прошлых выходных.

МР: Итак... у вас есть потребность в принадлежности группе? В том, чтобы чувствовать себя её частью? Я прав?

Уч-ца 1: Я не чувствую себя здесь чужой. Ну, я хочу сказать, что люди здесь очень душевные и... сострадательные. Мне кажется, мне нужно понять, чего я хочу. Чтобы понимать, о чём просить. А сейчас я не знаю, о чём просить...

МР: Значит, у вас есть глубокая потребность в связи с сострадательными людьми, которые вас окружают, и при этом, как вы говорите, вы совершенно не удовлетворены, поскольку не знаете, сможете ли наладить с ними связь.

Уч-ца 1: Меня не удовлетворяет, что я не осознаю своих потребностей.

МР: Да. И за этим стоит другая потребность: вы хотели бы иметь возможность находиться в по-настоящему близких отношениях с другими — в таких, где вам будет хорошо. И вы осознаёте, что вам грустно из-за того, что вы недостаточно понимаете свои потребности, чтобы это сделать; вы не знаете, как их выразить, чтобы наладить контакт с другими.

Уч-ца 1: Да.

МР: Значит, вы нуждаетесь в ощущении связи, хотите наслаждаться общением... и когда видите, как плохо понимаете свои потребности, это вызывает у вас глубокую печаль: вы не можете подобрать слова, которые помогут вам установить такой контакт.

Уч-ца 1: Я знаю некоторые свои потребности... просто сегодня утром мне вспомнились ваши слова о том, что любые оценки — это невысказанные потребности, и я не могла понять, в чём именно я нуждаюсь. Если я смотрю на других и дистанцируюсь от них при помощи оценок, значит, у меня есть какая-то потребность, и я не знаю, в чём она состоит.

МР: Да. Давайте ещё немного потренируемся. Какая потребность стоит за вашими словами: «Это так нелепо, так глупо...» Какую потребность выражали эти оценки?

Уч-ца 1: Наверное, я не уверена в том, что участники видят, какая я на самом деле... что-то вроде этого.

МР: У вас есть потребность в том, чтобы рассказать о себе что-то, что принесёт пользу другим. Так?

Уч-ца 1: Я пытаюсь... я пытаюсь понять, что это. Не знаю, часто мне кажется, что я мало в чём нуждаюсь. Знаете, я не чувствую, что у меня много требований, что я не могу без чего-то жить.

МР: Это нормально. У нас есть потребности, и когда мы их удовлетворяем, то испытываем довольство, удовлетворение. А некоторые наши потребности остаются неудовлетворёнными. Это естественно, мне кажется. Но то, как мы мыслим о потребностях... Вы употребляете слово «требовательный»: «требовательная» личность... как будто сильно в чём-то нуждаться — признак психической патологии. Значит, так вы понимаете выражение «иметь потребности».

Уч-ца 1: Да... мне кажется, в моей семье считалось, что иметь потребности — предосудительно.

МР: Какие это были оценки? Приведите пример: что могли сказать ваши близкие, когда осуждали чужие потребности?

Уч-ца 1: Слово «требовательный» — оценочное.

МР: Да. И если прислушаться к потребности, которая стоит за этим словом, потребности, которые оно выражает, — когда, скажем, родитель говорит: «Не будь слишком требовательной», — мне кажется, мы увидим в нём свою красоту. Мы увидим, что когда родитель говорит: «Не будь слишком требовательной», он выражает прекрасную потребность. Сейчас это трудно увидеть.

Уч-ца 1: Вы спрашиваете, как я это вижу?

МР: Нет, я говорю, что сейчас это трудно увидеть — трудно увидеть красоту потребности, которую выражает родитель.

Уч-ца 1: В чём же она состоит?

МР: Я нуждаюсь в том, чтобы люди думали о других, не только о себе. И я боюсь... я не хочу, чтобы близкие слишком сосредоточивались на своих потребностях и забывали о том, что могут обогащать жизнь других. Что-то в этом роде. Разве это не прекрасно? Понимаете, чем уродливее некая мысль, тем больше, как мне кажется, наслаждения нам принесёт потребность, которая за ней стоит, — поскольку это указывает, что речь идёт об очень глубокой потребности, необходимой для сохранения жизни и наслаждения ею. Но, к сожалению, нам приходится пользоваться этим языком, который создавался не для того, чтобы мы наслаждались жизнью, о чём я уже вчера говорил в группе. Цель нашего языка — научить нас повиноваться авторитетам. А значит, существует довольно большой разрыв между ним и тем языком, который сосредоточивается на передаче красоты жизни в каждый момент.

Уч-ца 1: Я думаю, здесь есть ещё кое-что. Мне кажется, меня унижали в те моменты, когда я нуждалась в любви.

МР: Вы нуждались в любви... не расслышал первую часть.

Уч-ца 1: Я говорю, что в детстве меня унижали именно тогда, когда я нуждалась в любви, и поэтому я научилась жить без потребностей.

МР: Значит, когда вы не получали любви, но нуждались в ней, тем самым другие пытались удовлетворить свои потребности, и это причиняло вам боль.

Уч-ца 1: Да...

МР: Да, они были так поглощены своими потребностями, что не замечали ваших, и не видели, что, удовлетворяя свои потребности, они сильно вас ранят.

Уч-ца 1: Мне нужно было, чтобы они не забывали о моих потребностях.

МР: Да. Одна из важнейших наших потребностей — чтобы другие понимали, в чём мы реально нуждаемся, уважали наши потребности... *(неразборчиво)* и видели красоту наших потребностей: когда мы чувствуем, что они не столько спешат удовлетворить их, сколько принимают как прекрасный дар жизни. Но на практике мы видим диаметрально противоположную ситуацию. Мы слушаем других не ушами Жирафа, и из-за этого сильно страдаем. Мы отдаём другим самое прекрасное, что у нас есть, — свою жизнь. Скажем, я говорю кому-нибудь: «Мне сейчас очень одиноко, и я хочу побыть с кем-то рядом. Буду рад, если ты поддержишь меня» — и собеседник смотрит на меня так *(изображает негативную реакцию)*. Я слушаю его не ушами Жирафа: разве это не трагично? Я дарю ему самое прекрасное, что можно дать, — открываю, что у меня на душе. И получаю в ответ этот взгляд. Если я слушаю его ушами Койота, то считаю, что веду себя токсично. Я делюсь своей жизнью, тем, в чём проявляется красота и жизнь; я хочу, чтобы другой видел эту красоту, а он смотрит на меня так. Я начинаю считать, что веду себя токсично, что я токсичный человек. Конечно, у другого человека своя технология: он включает позицию Койота. Когда я предлагаю другому прекрасный дар, открываю то, что у меня на душе, а он делает такое лицо *(изображает реакцию)*, уличает меня в «требовательности» или что-то подобное — тогда... тогда мне всё становится ясно. Дурацкая почтовая служба Койотов снова все напутала. *(Смех.)* Я отправил прекрасный подарок, а они прислали мне какое-то дерьмо. *(Смех.)* Разве не трагично, что есть такая почтовая служба? Я настроен воинственно: меня не волнует ущерб экологии, то, что люди голодают... почтовая служба Койотов — величайшая угроза для нашей планеты! *(Смех.)* Как и то, что люди дарят другим прекрасные подарки, а получают такие жуткие послания — из-за того, что слушают ушами Койота.

Уч-ца 1: Спасибо за вашу помощь.

МР: Большое спасибо вам за то, что вы открыли сегодняшний семинар, потому что, честно говоря, ваши слова мне нравятся гораздо больше, чем то, что я собирался говорить в качестве введения. *(Смех.)*

Уч-ца 1: Спасибо.

МР: Я не шучу, семинар окончен! *(Смех.)*

Уч-ца 2: Вы останетесь после семинара *(неразборчиво)*? *(Смех.)*

2. Когда другие не слышат наших потребностей

Уч-ца 3: Скажем, я слушаю ушами Жирафа, понимаю свои потребности, а другие меня не слышат; объясните, пожалуйста, как мне реагировать в этом случае, как быть?

МР: Во-первых, нужно сказать себе: «Сейчас почтовая служба Койотов мне никак не вредит». На самом деле. Я говорю коротко, потому что ситуация требует быстрых действий. Нужно сказать себе: другой меня не услышал.

Уч-ца 3: Значит, нужно повторить сказанное?

МР: Можно повторить, можно не повторять. Но самое главное: не нужно связывать боль другого с тем, что во мне происходит. Смотрите: представьте, что я маленький ребёнок. Никто не научил меня так поступать, и у меня плохие родители; из-за этого я буду сильно страдать. Я плачу, прошу покормить меня, и родитель чувствует, что вынужден мириться с этим, обязан меня покормить. А я не могу слушать его ушами Жирафа. И тогда уже в детстве у меня возникает мысль, что, если у меня есть потребности, со мной что-то не так. Тогда самое лучшее, что можно сделать для себя сейчас, — сохранять сознательность, напоминать себе: другой не получил посылку, не получил наш подарок. И не нужно связывать свои слова с его выражением лица, словами. Не нужно этого делать. Я говорил, что мы всегда можем понять, что другой слышит нас, когда мы выражаем потребности,

если он смотрит на нас так же, как ребёнок при встрече с Санта-Клаусом. Если он смотрит на нас иначе, он нас не услышал. Другой будет смотреть на вас, как ребёнок, которому принёс подарки Санта-Клаус.

МР: *(обращаясь к одному из участников)* Расскажите, что происходит у вас.

3. Что такое потребность?

Уч-ца 4: Мне очень... больно, потому что я никак не могу «переварить» то, что вы сказали. «Слушайте ушами Жирафа». Я терпеть не могу оправдываться, ссылаясь на прошлое. Это отговорки, а я ненавижу отговорки. Так я себе говорю. Вроде ребёнка, у которого вызывают омерзение грязные подгузники. Поэтому, когда вы говорите про почтовую службу Койотов, которая доставляет дерьмо... у меня это не укладывается в голове, мне трудно принять это и воспринять с позиции Жирафа. Не понимаю, почему вы так сказали. Наверное, я плохо вас поняла.

МР: Расскажите об этом образе подгузников. Тогда, возможно, мне удастся понять, в чём вы меня не поняли и почему вам тяжело воспринимать мои слова.

Уч-ца 4: Знаете, когда я слушала вас, вспоминала похожие ситуации, проявляя эмпатию и сердечную открытость, я при этом сосредоточивалась на смысле ваших слов. Что до моих родителей... сейчас мне трудно осмыслить то, что происходило; о какой красоте тут можно говорить — мне этого не понять. Что мои родители выражали своим отвращением ко мне — когда оставляли меня в спальне, похожей на маленькую каморку, в грязных подгузниках, потому что мою мать тошнило... ну, вы понимаете, из-за подгузников. Она не выносила их. А я считала, что дело во мне.

МР: Понимаю. Значит, вы решили, что дело в вас? Решили, что с вами что-то не так?

Уч-ца 4: Да, и это чувство усугубляли разные другие моменты, о которых я не хочу...

МР: Да. Как я понимаю, вам не доводилось переживать того же, что и моей бабушке.

Уч-ца 4: Вашей бабушке?

МР: Да. Моя бабушка была целиком парализована, и поэтому она справляла нужду прямо в постель. И в своей книге я рассказываю о том, что один из важнейших подарков я получил от дяди, который каждый вечер ухаживал за моей бабушкой. И когда он убирал за ней, его лицо озаряла прекрасная улыбка. Для него это был лучший подарок — ухаживать за ней и заботиться о её потребностях.

Уч-ца 4: Теперь мне лучше. Кажется, мне удаётся заменить образ врага каким-то другим.

МР: Конечно, теперь вы понимаете, что, к сожалению, вам грустно, когда вы вспоминаете о родителях; почему-то они не смогли принять такой подарок, как мой дядя. Они не смогли принять его, как сделал он. Им преподнесли такой прекрасный подарок, а они не разглядели его. Если другой принимает чудесный подарок, мы увидим это. Не бывает так, чтобы вы сообщили о своей потребности, другой заметил её, и этого не случилось. Во многих случаях люди не принимают подарки. Это печально. И мне хотелось бы, чтобы сегодня мы поговорили и об этом тоже. Но самое главное, что я хотел бы обсудить, во что мы уже углубились, и это самое главное, что важно знать о потребностях: важно не то, как мы их выражаем, как мы говорим; важно осознавать свои потребности. И, к сожалению, у многих людей возникают разные реакции вроде тех, о которых вы рассказали, — не только на подгузники, но почти на всё, в чём мы нуждаемся. Если наших родителей так доносили неудовлетворённые потребности, вполне вероятно, все или многие послания, которые мы получали в связи со своими потребностями,

сообщали нам о боли, а не о том, что они приняли подарок. Мы не могли услышать эти слова ушами Жирафа и поэтому решили, что наша подлинная жизнь — нечто уродливое. Итак, я никогда не забываю, о чём предупреждают специалисты по семантике: карта — это не территория; сердце моего подхода составляет нечто прекрасное — потребности, и у меня нет слов, чтобы описать их природу. Я не придумал ничего лучше, чем сказать: «Это потребности». На мой взгляд, с точки зрения стиля это недостаточно красивое описание, и у меня есть другое, но я не понимаю, как вписать его в обыденный язык, хотя я уже говорил о нём сегодня. Что такое потребность? Непосредственное проявление в нас божественной энергии. Иначе говоря, жизнь в нас. Мы часть жизни. Красота. Мы неотделимы от жизни. То, как человек выглядит, — это невероятно прекрасно. Мы часть этой красоты. И установить с ней прямой контакт можно при помощи того, что я называю внутренней жизненной энергией. Она указывает на то, что я часть этого... чуда. Но, осознавая это, я начинаю спокойнее относиться к тому, что не нахожу подходящих слов. Как я уже говорил, меня очень интересует одна еврейская проблема. Бога нельзя описать. Так же и здесь. Это наша связь с Богом. И словами, конечно, её нельзя выразить. Нельзя описать словами то, что вызывает подобный трепет. Значит, это явление неопишное. Когда я говорю, что потребности нельзя описать, я говорю об этом. Всё, что можно сделать, — выразиться как можно точнее, чтобы донести до других блеск этого проявления, которое возникает во мне сейчас. В потребностях проявляется моя внутренняя жизненная сила. Она связана с жизнью, находится с ней во взаимосвязи... она позволяет мне ощущать единство с листком дерева. Тогда я и есть этот листок.

Голос из зала: Значит, это наша связь со вселенной?

МР: Да. Мы часть этой прекрасной вселенной. Взгляните на любое живое существо во вселенной — у всех есть потребности. У деревьев есть потребности, у пчёл.

Голос из зала: У скорпионов тоже. (Смех.)

МР: И у скорпионов. У венгров есть потребности. *(Смех.)* А может, и нет.

Голос из зала: Есть.

МР: Хорошо. Каждый раз, когда мне кажется, что я вижу красоту мира, кто-нибудь показывает мне, что я вижу только её фрагмент.

Уч-ца 4: Вы говорите, что если другой по-настоящему принимает ваш дар, он будет смотреть на вас как ребёнок... а что дальше?

МР: Которому дарит подарок Санта-Клаус. Возможно, и это описание не совсем адекватно. Другой ощутит связь с божественной энергией. Во-первых, он ощутит эту связь. Но, во-вторых, он получит ещё один драгоценный дар — а именно возможность удовлетворить потребность, которая, как я считаю... Если вспомнить список из десяти потребностей Дэвида Леттермана — самых приятных потребностей... Вы, наверное, не слышали о Дэвиде Леттермане; и, возможно, вы не знаете, кто победил в Мировой серии*.

Голоса из зала: Это нормально. Я не знаю. *(Смех.)*

МР: Разве можно считать себя культурным человеком и не уважать бейсбол?

Голоса из зала: *(неразборчиво)*.

МР: Ну, даже самые скучные люди интересуются бейсболом. Боже мой! *(Неразборчиво.)* Но вернёмся к Дэвиду Леттерману, его списку десяти самых приятных потребностей. Теперь я понял, что мне придётся радикально пересмотреть свои взгляды, потому что до сегодняшнего дня я думал, что потребность номер один — желание смотреть бейсбол. А теперь я понимаю, что это не потребность, а стратегия. Что ж, хорошо, скажу иначе.

Я скажу так: сейчас — по крайней мере мне так кажется — приятнейшая из потребностей (опять же, какими словами описать потребности?) — это

* Решающая серия игр в сезоне Главной лиги бейсбола. — *Прим. пер.*

потребность, которую известный психиатр Виктор Франкл называет *поиском смысла*. Мне только не нравится, как он описывает красоту этой потребности: он говорит о смысле, о потребности в смысле. Он говорит, что эта потребность настолько сильна, что, находясь в концентрационном лагере, он заметил следующее: несмотря на то что люди голодали и жили в ужасающих условиях, выживали те из них, кому удавалось удовлетворять эту потребность в подобных обстоятельствах. И поэтому он построил весь свой психиатрический подход на этой очень важной потребности в смысле. Но, на мой взгляд, смысл — слишком интеллектуальное понятие, в нём нет той красоты, на которую, я уверен, указывает Франкл. Но и мои слова мне не нравятся... Лучшее описание, которое я могу предложить, — и, возможно, вы поможете мне или предложите свой вариант... В общем, мы нуждаемся в том, чтобы приносить пользу, обогащать жизнь. Быть творящей силой в жизни, обогащать, поддерживать её. Пожалуй, так.

Уч-ца 5: Как я помню, Франкл писал, что выживали те люди, которым удавалось создать близкие связи с другими и заботиться о них.

МР: Тем самым они удовлетворяли свою потребность в том, чтобы приносить пользу. Да, им удалось приносить пользу: и таким образом даже в самых безрадостных условиях они удовлетворили свою потребность в том, чтобы обогащать жизнь, потребность не только в *связи* с жизнью, но и в её *обогащении* — даже в таких обстоятельствах. Сейчас я хочу сказать (почему и поднимаю эту тему), что, когда мы читаем в глазах другого: «О! Я могу удовлетворить это желание, самую ценную потребность во Вселенной — потребность в обогащении жизни», это показывает, что другой принимает наши потребности. Если я не читаю это в его взгляде, то понимаю, что он отвергает мои потребности. Я убеждён, что, когда нам дают возможность обогатить жизнь, это можно видеть лишь как ценнейший дар.

Уч-ца 6: Что, если другой человек поглощён собственными потребностями?

МР: Тогда я не должен допустить, чтобы его точка зрения хотя бы на миг отвлекла меня от красоты моего дара. В этом случае, когда мы делимся с другим красотой собственной жизни, нам нужно встать в позицию (Жирафа. — *Прим. пер.*). Разве не ужасно, если вместо этой позиции мы встанем в другую, если мы согласимся с чужой точкой зрения и сочтём свою потребность токсичной? Разве не ужасно, что мы выражаем божественный дар, но в силу своей позиции начинаем себя ненавидеть, считать себя эгоистами, думать, будто мы другим в тягость, будто мы слишком требовательны? Как это грустно!

4. Следы прошлого

Уч-ца 7: (*Неразборчиво.*) У меня с трудом укладывается в голове то, о чём только что спросили, и ваш ответ. Вопрос звучал так: что делать, когда мы не видим... (*неразборчиво*), что другой человек загружен?

МР: Представьте, что вы сейчас подошли ко мне и спросили: «Маршалл, мне сейчас очень больно. Выслушайте меня, пожалуйста», а я ответил бы вам гневно: «Вы что, не видите, у меня куча других дел!». Тут вам нужно быстро встать в позицию Жирафа. Я ответил вам мгновенно. Можете ли вы допустить, чтобы мои слова испортили красоту вашего подарка?

Уч-ца 8: В этой связи у меня возникает какой-то блок. Что мне делать?

МР: Замечайте боль другого человека, которая не даёт ему увидеть божественный подарок, который вы предлагаете.

Уч-ца 9: Значит, можно ответить так: «Да, я чувствую, что ты уже и так загружен(а)»?

МР: Да, именно так. Но, конечно, чтобы сделать это, вам нужно слушать ушами Жирафа, потому что, если вы занимаете другую позицию (Койота. — *Прим. пер.*), вам будет так больно, что вы не сможете заметить боль другого. Поэтому вам нужно быстро переключиться в позицию Жирафа. И вообще-то

у вас это получится, если до того, как начнёте говорить, вы почувствуете, что предлагаете другому драгоценный дар. Но если в вас сохраняются следы прошлого, его реакция только подтвердит ваши убеждения. Поэтому сегодня в начале встречи я сказал, что, прежде чем выражать свою потребность, нужно осознать, насколько прошлое влияет на наше переживание своей потребности. Действительно ли мы ощущаем, что потребность — дар божественной энергии, божественный подарок для другого, возможность удовлетворить глубочайшую человеческую потребность — в обогащении жизни. Видим ли мы красоту в том, что предлагаем другому?

Голос из зала: Нет. (Смех.)

МР: Тогда нужно продолжать работать. Но если мы проработали этот момент, мы говорим другому восторженно: «О! Как же тебе повезло. Я дарю тебе самое ценное, что один человек может дать другому. Возможность сделать мою жизнь прекраснее. Тебе очень повезло, конечно же, ты с нетерпением ожидаешь этого дара».

5. Мемнун и мицва

Уч-ца 10: Я хотела сказать, что в нашем языке есть слово...

Голос из зала: В каком языке?

Уч-ца 10: В арабском. Мои родители родились в Ливане. Я из Ливана. Но этому слову меня, скорее, научил муж; дома я слышала его не так часто. Каждый раз, когда я обращаюсь к мужу с просьбой, я говорю: «Камаль, ты можешь для меня сделать это?» — он кладёт ладонь на сердце и говорит: «Мемнун». Это означает: от всего сердца благодарю тебя за твою просьбу...

МР: Мемнун?

Уч-ца 10: Мемнун. М-е-м-н-у-н. Если просят женщину, она скажет: «Мемнуна». Добавляется окончание женского рода.

МР: Значит, когда женщина принимает, она говорит: «мемнуна», а мужчина — «мемнун»?

Уч-ца 10: И кладёт руку себе на грудь. И качает головой, как бы говорит от всей души: «Ты не представляешь, какой это прекрасный дар». Жаль, что вы не знаете моего мужа, он бы вам понравился.

МР: Но, наверное, вам знаком и опыт, с которым сталкивался я. Наверное, вы бывали в разных палестинских домах и ощущали там эту энергию.

Уч-ца 10: Вы говорите именно об этом: нужно радоваться, когда просишь о чём-то, потому что это подарок. Я начинаю это понимать.

МР: Мне нравятся ваши слова, потому что... *(неразборчиво)*.

Уч-ца 10: Я долгое время сопротивлялась этому.

МР: Да. Мемнун. Это и есть позиция Жирафа. Если человек говорит: «Мемнун» — и по его глазам вы видите, что он говорит искренне, вы понимаете, что он принимает ваш подарок — то, что вы предлагаете, — с позиции Жирафа.

Уч-к 1: В иудаизме есть очень похожее понятие. Речь идёт о мицве. Когда человек просит исполнить какое-то желание или что-то сделать для него, считается, что это благословение. Тот, к кому обращаются с просьбой, в долгу у того, кто просит, потому что тот даёт ему благословение. Такая просьба — подарок для просящего.

Голос из зала: Как и в случае бар-мицвы?

Уч-к 1: Да. Это слово означает «благословение», «благословение служения». Когда нас о чём-то просят — это благословение.

Голос из зала: Значит, вы благословляете меня, когда просите сделать что-то для вас.

МР: Именно так. Разве это не так? Разве это не очевидно? И всё-таки важно научиться вкладывать в слова эту энергию, осознавать красоту происходящего... Мы сталкиваемся с этим постоянно, ежедневно. У каждого из нас есть потребности, и у каждого — возможность удовлетворить свои и чужие потребности. Это естественно. Это мицва. Это мемнун. Но я могу превратить прекрасную вещь в нечто неприглядное, если стану требовать, а не просить. Тогда другому человеку будет очень сложно расслышать в моих словах мемнун. Например, я могу сказать: «После всего, что я для тебя сделал(а), ты должен мне отплатить как минимум...» — и так далее. И если вы слушаете ушами Жирафа, вы сможете расслышать мицву — если у вас большие уши, как у слона Джамбо* ...

6. Как воспринимать требования: пример

Уч-к 2: После Второй мировой войны моя мать стала отправлять посылки голодающим людям, чтобы поддержать их. Но как-то раз мы получили письмо с перечнем всего, в чём эти люди нуждались. И в тот день мои родители решили, что сегодня отправят посылку в последний раз.

МР: Если бы их Жирафыи уши были больше, они услышали бы просьбу в таком письме. На сегодняшней встрече я хотел бы разобрать этот момент, сосредоточиться на нём: как сообщать другим, что мы воспринимаем их слова как мицву, как мемнун. Что нам предлагают прекрасный подарок и мы осознаём, что в нас происходит.

Уч-к 2: Значит, мои родители могли взглянуть на это иначе?

МР: Да, могли бы. Вообще, как правило, я замечаю — с тех пор, как научился лучше осознавать эти моменты, — почти всегда, когда звучит требование, человек просто очень боится обращаться к другому с просьбой. Он не замечает красоты своих потребностей, осуждает себя, проявляет

* Первое цирковое животное, получившее всемирную известность в XIX в. — *Прим. пер.*

зависимость, требовательность и так далее... И он носит в себе следы прошлого, которые мешают ему видеть красоту своих потребностей. Будет печально, если я буду играть в те же игры — услышу чужую просьбу как требование и отвечу на неё, исходя из той же энергии. Итак, когда я слышу требование, лучше сделать глубокий вдох и попробовать ощутить энергию, которая проявляется в другом человеке, из-за которой он так выражает свою просьбу.

Голос из зала: (неразборчиво).

МР: Какая потребность?

Голос из зала: Потребность, которая сформулирована как требование.

МР: О, потребности могут быть самыми разными. Я бы сказал, что за страхом скрывается потребность в том, чтобы другой воспринял просьбу как мицву. Но в прошлом другого очень ранило то, что его просьбы воспринимали иначе, и теперь он испытывает сильный страх. И из-за этого страха он просит так, что нам трудно услышать эту просьбу с позиции Жирафа. Нам кажется, что он *требует*.

7. Как услышать потребность за словом «нет»

Уч-ца 11: Маршалл, скажем, я слышу от кого-то: «После всего, что я для тебя сделал, ты как минимум можешь сделать то-то». Я могу ответить: «Ты прав, я с удовольствием выполню твою просьбу». Я хотела бы уточнить: вы хотите сказать, что всякий раз, когда нас о чём-то просят, нам нужно удовлетворять просьбу?

МР: Конечно же, в позиции Жирафа мы понимаем, что «нет» — такой же хороший подарок, что и «да», особенно если мы отвечаем из позиции Жирафа.

Уч-ца 11: Я поняла. Значит...

МР: За этим «нет» стоит какая-то потребность. Иначе говоря, вы предлагаете другому мицву. «Нет» — это мицва. Если вы спросите меня: «Вы не могли бы сегодня днём пообщаться со мной; мне нужно поговорить с кем-то?» — а я отвечу: «Сейчас я сам чувствую себя неважно, и мне очень хотелось бы побыть одному. Не попробуете ли вы найти другого человека для общения?» — то в этом случае я предлагаю вам мицву, возможность удовлетворить мою потребность. Понимаете? Поэтому любое «нет», если мы правильно его понимаем, — это мицва. Оно сообщает нам, в чём нуждается другой. Если мы занимаем позицию Койота, а не Жирафа, то такой ответ покажется нам отвержением. Или мы решим, что наши потребности не ценят. Или что наши потребности тяготят другого, особенно если он говорит: «Нет, я не могу, у меня есть другие дела». Если мы слышим такие слова, то, возможно, сочтём, что наши потребности — это бремя.

Голос из зала: Значит, нужно принять, что нам вернули подарок.

МР: Как я сказал, нужно принять потребность, которая стоит за словом «нет». И я завершил свой ответ просьбой, которая показывает, что мне так же важно, чтобы вы удовлетворили свои потребности. Я уверен, что если мы сможем общаться с такой энергией, нам обоим удастся удовлетворить свои потребности. Заметьте, я не сказал: «Мне нужно заняться своими делами. Точка». Я не сказал, что буду заботиться только о своих потребностях. Я хочу понять, как можно удовлетворить потребности каждого. Поэтому я сказал вам, в чём я нуждаюсь, из-за чего не могу ответить «да», но в конце своей реплики задал вопрос, в котором выразил заботу о ваших потребностях. Поэтому вы чувствуете, что ваши потребности важны, хотя сейчас я и объяснил, почему не могу выполнить вашу просьбу.

Голос из зала: Повторите ещё раз ваш ответ на эту просьбу.

МР: Здесь важны два момента. Во-первых, сначала я проявляю эмпатию к вашей потребности. Вы видите... что я понимаю, в чём вы нуждаетесь. По моим глазам вы видите, что я не воспринимаю просьбу как требование

или бремя. Я принял её как мицву. Итак, вы видите, что я воспринял просьбу как мицву, как мемнун, а затем выразил свою потребность, которая не позволяет мне ответить «да»; и в конце озвучил конкретную просьбу, поскольку мне важно, чтобы мы оба получили то, чего мы хотим.

И по эмпатии, которую я проявляю к вашей потребности, и по моей заинтересованности в том, чтобы вас удовлетворить, вы понимаете, что ваши потребности для меня важны не меньше, чем мои.

8. Самодостаточность / самовлюблённость и самоотверженность

МР: В мире Койотов, конечно, любовь и добродетель понимаются как отрицание собственных потребностей, как их подавление. Иначе говоря, считается, что нужно проявлять самоотверженность. Если я понимаю ваши потребности, у меня не может быть своих потребностей. Но тогда я соглашаюсь не потому, что увидел в вашей просьбе мицву. Я соглашаюсь из чувства долга — для меня это очередная обязанность, причём неприятная. Люди поступают так, чтобы «купить» себе место на небесах. А не потому, что заботятся о другом. Ведь когда мы действуем из самоотверженности, на самом деле мы не заботимся о других. Они платят нам за заботу. Если мы делаем для другого что-то, опираясь не на чистую мицву, не на чистую радость, которую приносит служение, значит, мы действуем не ради другого. Мы действуем не из самодостаточного состояния. Позиция Жирафа требует сознания самодостаточности, в землях Койота существуют только самовлюблённость и самоотверженность. Сейчас я ввожу новое понятие — понятие о самодостаточности. Итак, за всё, что я делаю ради другого не из самодостаточного состояния, приходится вот так платить. Люди выпадают из божественной игры, о которой мы говорили. Они начинают играть в рабство, где нужно так или иначе поступать по обязанности, из чувства долга, вины, страха и стыда. А значит, в той мере, в какой мы включаемся в эту игру, другие воспринимают служение нам, опираясь на эту энергию. Они формируют нас так, что нам всё труднее и труднее становится

отдавать из состояния самодостаточности. Сейчас другие могут что-то делать для нас, но мы дорого за это платим, ведь это уничтожает... останавливает поток божественной энергии. Другие действуют ради нас, опираясь не на мицву или мемнун.

Голос из зала: (*Неразборчиво.*) Вы объездили весь мир. Видели самые разные культуры. Люди говорят, что эти обычаи — часть их культуры. Но какой процент людей на самом деле следует им?

МР: Согласно некоторым исследованиям, восемь процентов. Сейчас я не буду цитировать эти исследования, но меня очень интересует этот вопрос. При этом во всех культурах мы наблюдаем одно и то же. Иными словами, неважно, какой традиции принадлежит человек — исламской, иудео-христианской или буддийской; где-то восемь процентов людей, в разных исследованиях говорят о пяти, восьми, двенадцати процентах. Но это отличные новости. Значит, хотя в течение последних 5 000 лет прилагались огромные усилия, чтобы уничтожить эту энергию, этого не получилось сделать. И пока человечество живо, она не исчезнет.

9. История о «Капитане»

Уч-ца 12: Я бы хотела снова вернуться к вопросу о том... как нам приходится платить. Вчера вечером, когда (*неразборчиво*) я сказала вам: «Я поеду домой, мне нужно отдохнуть и побыть наедине с собой», вы ответили, кажется: «Обратите на это внимание...».

МР: Я сказал вам, что не думаю, что вы сможете позаботиться о своих потребностях, если не покажете другим, что так же заботитесь об *их* потребностях. Сейчас поясню, что имею в виду, когда говорю о «расплате». Если просто понаблюдать, можно быстро многое понять. Когда моему младшему сыну было три года, дочери — четыре, а старшему сыну — семь, я писал книгу. Я много размышлял об образовании и роли родителей. В частности, я пытался прояснить для себя вопрос: какой выбор, какие

решения мы можем предоставить своим детям? Что мы можем сделать? Насколько быстро дети могут принимать решения? И какие? Тогда, чтобы ответить на этот вопрос, я придумал одну игру и решил, что она понравится моим детям; эта игра оказалась одной из моих лучших идей.

Мы назвали эту игру «Капитан». Каждый день один из моих детей по очереди был Капитаном. В этот день я препоручал Капитану самые разные решения, которые мне как родителю обычно приходится принимать. В том числе и серьёзные. Но я препоручал детям эти решения лишь в том случае, если был готов мириться с их последствиями. Они принимали решения. Я не мог, знаете, отказаться, если ребёнок принял решение, которое мне не нравится. Потому что я хотел понять, как дети принимают решения. И вот однажды моему младшему сыну Бретту пришла очередь быть Капитаном. Я поехал в химчистку, чтобы забрать оттуда одежду. Когда я расплачивался, работница химчистки хотела дать мне три конфеты для детей. Я подумал: это хороший шанс испытать Капитана. Я сказал ей: «Пожалуйста, отдайте их Капитану». Она не сразу поняла меня. Но тут явился сам Капитан и протянул ей руку. Я сказал: «Что же, тебе решать, что делать с этими конфетами». Меня, наверное, можно упрятать в тюрьму за такое давление на трёхлетнего ребёнка... поставьте себя на его место! Представьте: у вас в руках три конфеты, а рядом стоят ваши брат с сестрой — и очень, очень внимательно на вас смотрят. *(Смех.)* У бедного ребёнка едва ли не пар из ушей шёл... нельзя так обращаться с детьми, предоставлять им такой выбор. Мне пора за решётку. Я заметил, что сын глубоко задумался... и дал брату и сестре по конфете. Когда я рассказывал эту историю группе родителей, одна женщина сказала: «Конечно, ведь вы уже научили его, что нужно делиться». Это было полезное замечание. Я ответил ей: «Нет, за неделю до этого произошла такая же ситуация, и он съел все три конфеты». *(Смех.)* Догадайтесь, что произошло на следующий день, когда он больше не был Капитаном? Надеюсь, теперь вы понимаете, что я хочу сказать, когда говорю, что мы платим за решения, в основе которых не лежит забота о других?

10. Как мы расплачиваемся, если отдаём не от чистого сердца

МР: Когда мы пытаемся принудить других делать что-то для нас, известно, как мы себя чувствуем. Конечно, мы можем так делать, но за этим нет определённой энергии. А значит, нам приходится расплачиваться всегда, когда мы отдаём или получаем, не опираясь на энергию чистой, естественной способности отдавать, или когда другой человек отдаёт нам не из чистого, естественного желания отдавать. Уже много лет я учусь лучше понимать этот момент. И чем больше я размышляю об этом, тем яснее осознаю, что мы каждый раз платим за такой поступок огромную цену — всякий раз, когда другие делают что-то для нас, исходя из другой энергии. И поэтому несколько лет назад, чтобы участники моих групп стали лучше осознавать это, я придумал эту карточку, некоторые из вас её видели. Я предлагаю некоторое время попользоваться ею, если вы хотите убедиться, что взаимобмен в ваших самых близких отношениях «кошерен», что он чист. Когда вы просите о чём-то, дайте другому человеку эту карточку. На ней написано: «Пожалуйста, исполни мою просьбу, только (*важное слово «только»!*) если это порадует тебя так же, как ребёнка, который кормит голодную утку. Очень, очень прошу, не исполняй мою просьбу, если к твоему намерению примешиваются следующие мотивы, даже в малейшей степени. Страх, что, если ты откажешь, тебя накажут. Ожидание награды — если ты исполнишь мою просьбу, то станешь мне больше нравиться. Чувство стыда, вины, долга или чувство, что ты обязан(а) так поступать». Жизнь слишком коротка, чтобы, отдавая другому, примешивать к своим действиям любые из этих мотивов. Но, конечно, сейчас нам до этого далеко, ведь 5 000 лет нас учили, что можно мотивировать грешного, никчёмного, гнусного человека, лишь управляя им с помощью таких приёмов, как наказание, вознаграждение, стыд, вина, долг и обязанности. Эти приёмы так глубоко внедрены в нас, мы так беззащитны перед ними — ведь они побуждают нас делать то, что хорошо для нас и для общества, — и такой чистый взаимобмен между людьми встречается редко. Поэтому мне нравится осознавать, что я делаю, и я стараюсь никогда не делать ничего только ради

других. Никогда. Только если за этим стоит самодостаточность, только если это... игра. *(В зале переспрашивают.)* Из мотивов самодостаточности, да. Тогда другому не придётся расплачиваться. И для меня подарок — это игра.

Уч-к 3: У этой медали есть и обратная сторона. У меня есть потребность. При этом я нуждаюсь в том, чтобы другой принимал её с радостью. Как мне принять... *(неразборчиво)*?

МР: Вы чувствуете, что сделали мне подарок.

Уч-к 3: *(Неразборчиво.)*

МР: Это одна из вещей, которые вызывают у меня недоумение. Когда мы отдаём и получаем, как мне кажется, происходит следующее. Я делаю что-то для вас, и вы чувствуете, что это мицва. Вы говорите: «Спасибо за подарок» — и делаете что-то в ответ. И я говорю: «Спасибо за такой отклик», а вы отвечаете: «Спасибо, что откликнулись так на мой отклик», и всю оставшуюся жизнь мы будем радоваться этому. А всё, что вы сделали, — просто передали мне соль. *(Смех.)* И мне кажется, если мы по-настоящему чувствуем друг друга.... где-то после десятого обмена благодарностями возникнет вопрос: кто здесь отдаёт, а кто получает? *(Смех.)* Понимаете, такое простое действие будет вечно нас радовать. Поэтому я продолжаю недоумевать.

11. Песня «Подарок»

Самый лучший подарок —
Когда ты принимаешь то, что я дарю.
Когда ты понимаешь ту радость, с какой я отдаю.
Когда ты понимаешь, что я дарю не для того, чтобы
Обязать тебя чем-то,
А потому, что я хочу проявить любовь,
Которую испытываю к тебе.

Возможно, благородно принимать — лучший подарок.

Я не могу отделять одно от другого.

Когда ты даришь мне что-то, я дарю тебе

Своё принятие. И когда ты берёшь у меня что-то,

Это тоже мне кажется подарком.

МР: Это песня о мицве. Её написала Рут Бебемейер.

12. Мы всё делаем правильно

МР: Не стоит думать, что можно поступить неправильно. Это невозможно. Нельзя сделать что-то не так. Даже приложив все усилия, вы не сможете этого сделать. Вы не удовлетворили своей потребности в чувствительности. И когда вы расстраиваетесь из-за этого, вы начинаете учиться новому без ненависти к себе. Но, чему бы вы ни учились, на объяснениях всегда лежит печать ненависти к себе. Итак, мы хотим учиться. Нас мотивирует учиться стремление лучше служить жизни, а не стремление освободиться от своей «гадости» и ничтожности. Это ещё один хороший урок для нас, очень важный — как для мужчин, так и для женщин; но особенно для женщин, в связи с их опытом социализации. Видите ли, женщине говорят, что, как только она заметит чью-то потребность, ей нужно забыть о своих желаниях. Поэтому сопереживать другим очень накладно, ведь стоит вам посочувствовать им — и всё пропало. Как можно помнить о своих потребностях, когда вы видите, как важны для другого человека его потребности? Теперь вы не видите в потребностях мицвы, и это начинает оказывать на вас давление. И когда мы замечаем это, мы многому учимся.

13. Предостережение женщинам

МР: Поэтому Эллиен Гудман, редактор из «Бостон Глоуб», предупреждает женщин: «Остерегайтесь пиджонов вроде Розенберга, которые учат вас

проявлять эмпатию». Она не назвала моего имени, но я принял её слова на свой счёт. *(Смех.)* Она пишет: будьте бдительны, если посещаете семинары, где вас учат проявлять эмпатию. Кажется, мы, женщины, за это время слишком хорошо усвоили, что, сопереживая другим, можем терять себя. Но я воспринял её слова как параноик. *(Смех.)*

Голос из зала: Это вызов для вас.

МР: Да, вызов.

Голос из зала: *(Неразборчиво.)*

МР: Но я рад, что она выпустила эту статью. Я обращаюсь к ней уже много лет. Я распечатываю эту статью и раздаю людям. Мне кажется, это очень важный материал, учитывая то, что женщин обычно учат заботиться о других. Каким бы прекрасным ни был этот навык, поддерживая других, они могут забыть о своих потребностях.

Голос из зала: Но если они, женщины, начинают понимать это, значит, общество манипулирует людьми.

МР: Да, именно. Так и возникает эта установка: требуется такая общественная структура, которая видит в женщинах неквалифицированных слуг. Тогда вам нужно научить женщин верить, что, если женщина любит, она поступает самоотверженно.

14. Всегда играйте

Голос из зала: И как нам с этим быть?

МР: Как вам быть? Становитесь сознательнее. Относитесь к себе с эмпатией: ведь нам страшно, когда мы видим чужие потребности, если их проявляют непосредственно. Замечайте, что вы склонны отчуждаться от собственных потребностей. Ощущайте этот страх: как мне удовлетворить свою

потребность в заботе — не только о другом, но и о себе? Итак, не соглашайтесь делать то, чего хочет другой, — если только это не игра. Разберитесь, что происходит внутри вас, но не делайте того, что не будет игрой. Итак, сделайте глубокий вдох и проявите эмпатию. Это может выглядеть так: «Сейчас мне очень трудно на что-то решиться, потому что я понимаю, насколько это важно для тебя. Отчасти я хочу согласиться и удовлетворить свою потребность в заботе. Мне бы хотелось это сделать. Но у меня есть и другая часть, которая сильно нуждается... в том-то и том-то. Возможно, нам стоит встретиться, когда я пойму, что смогу поддержать тебя, опираясь на энергию, которая удовлетворит обе мои потребности? А сейчас я могу... принять твою просьбу как подарок, поскольку ты понимаешь мою потребность. Я нуждалась в эмпатии, но теперь вижу, что могу принять твою потребность как мемнун». Мне нравится одна строчка из песни моей подруги, Рут Бебемейер, где она говорит о том, как это проявлялось в ней: как трудно ей было делать что-то для себя и как легко — для других. Эта строчка звучит так: «Отдавать — значит контролировать, если я не могу принимать».

Голос из зала: Объясните, как вы понимаете эти слова.

МР: Если меня учили быть самоотверженным, я не позволяю другим заботиться обо мне, не позволяю им удовлетворить потребность в заботе. Если отдаю только я, я прибираю к рукам все хорошее.

Голос из зала: И порчу других.

МР: Да, потому что мои действия не опираются на подлинную энергию. Я хочу быть «хорошей женщиной».

15. Как нести чепуху с позиции Жирафа

Голос из зала: Если в вашем окружении есть такой человек, как с ним взаимодействовать?

МР: Какой именно? Самоотверженный?

Голос из зала: Да.

МР: Нужно научиться нести чепуху с позиции Жирафа. *(Смех.)* «У меня нет никаких потребностей. Видишь ли, этим мы с тобой отличаемся. Я даю, а ты принимаешь. У меня нет потребностей. Я забочусь о других. Я не эгоист». Итак, нужно говорить чушь с этой позиции.

Голос из зала: *(Неразборчиво.)*

МР: Сначала я проявляю эмпатию. Итак, если я понимаю вас, то вижу: вы радуетесь тому, что научились отдавать и служить другим. Хорошо. А мне грустно, когда я не слышу, что вы выражаете свои потребности, потому что это не позволяет мне испытывать радость от того, что я что-то вам отдаю. Так, вы можете сказать, какие чувства вызывают у вас мои слова. В общем, я не говорю, что у таких людей нет потребностей и они просто радуются... Да, в служении есть радость. Но я также выражаю свою печаль в связи с тем, что не могу позаботиться о них. И я прошу такого человека повторить, как он меня понял. Ему будет трудно меня услышать, потому что мои слова идут вразрез с многолетней привычкой.

16. Самоотверженная мать: ролевая игра

Уч-ца 13: *(Неразборчиво.)*

МР: Вы мать, понимаю.

Уч-ца 13: Для меня самое большое счастье — видеть, как улыбаются мои дети.

МР: Да, да. Вам трудно представить, что можно радоваться чему-то сильнее, чем когда отдаёшь... и видишь, как радуются другие.

Уч-ца 13: Да, мне больше ничего не нужно.

МР: И вы не ищете ничего больше в этом мире?

Уч-ца 13: Верно.

МР: Но вы мне так нравитесь, что хочу показать вам не менее приятную вещь. Вы позволите мне это сделать?

Уч-ца 13: Не думаю, что...

МР: Что?

Уч-ца 13: Что это сработает в моем случае.

МР: Вы сомневаетесь, что сможете стать ещё счастливее. Вы вполне счастливы, когда отдаёте, и видите, что счастливы ваши близкие.

Уч-ца 13: Да.

МР: Всё, о чём я прошу: позвольте мне показать вам, что есть нечто не менее приятное, и тогда все мы сможем порадоваться, делая что-то для вас, почувствовать ту же радость, которую испытываете вы.

Уч-ца 13: Ладно. *(Смех.)*

Голос из зала: Вы ведь не хотели соглашаться, да?

МР: «Знаешь, мама, когда я вижу, что движет тобой, когда ты кормишь отцовских поросят, я начинаю сомневаться, что ты всегда отдаёшь с радостью. Мне кажется, что, возможно, иногда ты делаешь это из чувства долга. И я хочу не сомневаться, мама, что, когда ты отдаёшь мне или другим, это приносит тебе только радость. Что ты чувствуешь, когда я говорю об этом?»

Уч-ца 13: «Я делаю всё, что могу». *(Неразборчиво.)*

МР: «Да, об этом я и беспокоюсь, мама». *(Смех.)*

Голос из зала: Продолжайте!

Уч-ца 13: Я бы хотела поправить вас, Маршалл. Меня очень раздражает, что приходится готовить пять разных блюд на воскресный обед. Потому что каждый... (*неразборчиво*), и моя мама занимается обедом. При этом у неё плохое зрение. И всем нужно готовить разные блюда на воскресный обед.

МР: «Мама, знаешь, чего бы я хотел? Это действительно меня порадует. Если ты хочешь видеть мою улыбку, скажи: „Хочу, чтобы вы все сегодня приготовили для меня обед“». (*Смех.*) «Мама, что ты чувствуешь, когда я говорю об этом?»

Уч-ца 13: «Кто же будет готовить вместо меня?».

МР: «Я хочу, чтобы ты понимала, мама: это принесёт мне огромную радость. И ты тоже будешь в восторге, обещаю. Даже папе будет приятно, если мы покажем ему, что можно с радостью тебе помогать».

Голос из зала: «Что?!...».

Уч-ца 13: «Милый, много же придётся учиться. Ты не знаешь своего отца».

Голос из зала: «У нас одна мать».

МР: «Я знаю, что, возможно, немного перегибаю палку, мама. Но мне очень хотелось бы поговорить с тобой об этом. Я хочу, чтобы ты научилась не только с радостью отдавать, но и с радостью принимать».

Уч-ца 13: «Зачем ты... (*неразборчиво*)? Я просто делаю то, что могу. Разве этого не достаточно?».

МР: «Да, да. Когда ты слышишь мои слова как требование, они сильно ранят. „Что ещё я могу дать? Чего ещё этот человек от меня хочет?“».

Уч-ца 13: «Верно».

МР: «И мне грустно, если мои слова звучат как требование. Напротив, я хотел бы выразить их на другом языке, чтобы ты увидела в них приятную возможность, а не требование. Тебе трудно представить, что можно так их воспринять?».

Уч-ца 13: «Да...».

МР: «Давай попробуем снова. И как только, мама, тебе покажется, что я тебя критикую или чего-то требую, останови меня. Потому что я пытаюсь сказать не об этом».

Уч-ца 13: «Почему ты... не принимаешь меня такой, какая я есть?».

МР: «О!..».

Уч-ца 13: «Почему ты хочешь изменить меня?»

МР: «Спасибо, мама. Твои слова — большой подарок для меня. Ты хочешь быть уверенной, что тебя принимают такой, какая ты есть?»

Уч-ца 13: «Да!».

МР: «И что тебе не нужно сейчас ничего делать, чтобы получить любовь и принятие?».

Уч-ца 13: «Я делаю всё, что могу...».

МР: «Конечно. Я очень рад, что мы говорим так искренне, потому что... мне действительно нравится многое из того, что ты делаешь, ты сама и то, что ты дала мне. Это уже есть, и это никогда не изменится. Именно поэтому я хотел бы, чтобы ты чаще веселилась. Конечно же, я принимаю то, что ты делаешь. Но я хочу, чтобы ты больше веселилась. Я не хочу, чтобы мои потребности превращались для тебя в требование. Я просто хочу, чтобы ты больше наслаждалась жизнью, воспринимала её как игру».

Уч-ца 13: «Видеть, как ты и мои внуки улыбаются, — этой радости мне достаточно».

МР: «Да. Я понимаю, что ты ничего не требуешь. Но я хочу, чтобы ты больше наслаждалась. Я знаю, тебя не волнует, что отец выпивает. Но я хотел бы дать тебе куда более приятный напиток, который не вызывает похмелья».

Уч-ца 13: *(Неразборчиво.)*

МР: Вижу, вас не сильно вдохновляет эта идея. Но уверен, если вы научите меня говорить по-венгерски, я смогу донести до вас свою мысль.

17. Когда обсуждение заканчивается

Уч-ца 14: Мне кажется, в другой ситуации такая мать может уйти со словами: «Я больше не хочу говорить».

МР: И это важное послание, которое мне стоит воспринимать с позиции Жирафа. Мне нужно увидеть в нём мицву.

Уч-ца 14: Вам нужно сказать: «О!..».

Уч-ца 15: А я слышу здесь такое послание: «Значит, вам не нравится, как я готовлю».

МР: Да, да. Мне приходится постоянно проявлять эмпатию, когда другой человек снова и снова не понимает мои слова. Поэтому во время общения я всё время пытался употреблять новые выражения. «Я хочу, чтобы ты сделала это, потому что это похоже на опьянение, только без алкоголя». Я скажу всё, что угодно, чтобы пробиться через непонимание, чтобы другой увидел радикально иной подход.

Голос из зала: Маршалл, скажите это матери. И скажите так, типа...

МР: Видите, мы освоили венгерский! И самое главное слово — «типа».
(Смех.)

Голос из зала: Мне интересно, когда другой человек как бы полностью закрывается от разговора...

МР: Нет, он не закрывается. Он не может этого сделать. Он говорит: «Отвали, придурок».

Голос из зала: Да, верно. Каким-то образом... *(неразборчиво)*.

МР: Это важный подарок. Это мицва.

Голос из зала: Да, я это понимаю. И мне бы хотелось понять — как вы поступите дальше?

МР: Так же, как и всегда. Мой собеседник ушёл, хлопнув дверью.

Голос из зала: Верно.

МР: И тогда я пойму его поведение так: ему очень больно.

Голос из зала: Но другой ушёл.

МР: Нет, нет, я продолжаю говорить с ним. Даже если человек ушёл, я говорю с ним. Да. И это повлияет на энергию нашего взаимодействия, когда мы встретимся вновь. Моё состояние в тот момент, когда этот человек хлопнул дверью, станет энергией, которую я привнесу в наш следующий контакт. Итак, я понимаю, как этой женщине больно. Наверное, мать не получила того принятия, которой ей было нужно. Она поняла меня так: то, что она даёт, не ценят, и её это очень ранит. Сейчас она искренне нуждается в том, чтобы защититься от новой боли. Ей очень больно допустить мысль, что, хотя она столько отдаёт, о ней не заботятся. И поэтому сейчас ей нужно защититься от боли. Итак, я слышу, что мне дарят подарок.

Голос из зала: Значит, вы просто соглашаетесь с этим интуитивным ощущением...

МР: Я слышу, что мне дарят подарок, но слышу и просьбу со стороны другого. Что она хочет от меня сейчас? Поддерживать её в этом — мицва для меня. Если сейчас ей нужно побыть одной, я оставляю ей. Я не считаю, что поступил неправильно. Я просто слышу, что ей нужно побыть одной. Или, возможно, мне стоит повысить голос с позиции Жирафа. Меня могут одолевать собственные потребности, и я захочу, чтобы она что-то для меня сделала. Тогда я пойду за ней и накричу на неё с позиции Жирафа.

18. Конец сессии

Уч-ца 15: Для меня это сложная личная проблема, потому что девять лет назад мои родители сказали, что вообще не хотят со мной общаться, даже не хотят, чтобы я звонила.

МР: О! Это великолепное послание — если сумеешь его услышать. Прекрасный материал для практики. О да, великолепный материал. Не будем сейчас его разбирать. Давайте хорошенько пообедаем и начнём с этого послеобеденную сессию. Славное будет начало. И когда вам удастся услышать подобное послание с позиции Жирафа, в других случаях это будет сделать легче.

ТОПЛИВО ЖИРАФА ДЛЯ ЖИЗНИ

1. Топливо Жирафа. Введение

Это выступление Маршалла Розенберга под названием «Топливо Жирафа для жизни» входит в серию аудиозаписей «Corona 2000».

МР: Существует топливо — насколько я знаю, лучшее, — благодаря которому мы можем жить жизнью, ради которой здесь собрались, где можно удовлетворять свою потребность в том, чтобы постоянно обогащать жизнь, и делаем это всегда, когда есть такая возможность, когда мы используем свои огромные ресурсы для улучшения как своей, так и чужой жизни. Так мы удовлетворяем одну из самых базовых потребностей, которые я замечаю у людей, — потребность в обогащении жизни. С теми из участников, которые были на первой сессии, мы уже говорили о потребностях. Я говорил, что, возможно, это одна из самых глубинных человеческих потребностей, которые я знаю, — потребность в обогащении жизни. И когда мы удовлетворяем эту потребность, сама собой возникает энергия, естественное напоминание, к которому мы обращаемся ежедневно; каждый день утром стоит обращать внимание на эту красоту — на то, что каждый из нас способен улучшать жизнь. Итак, важно поддерживать это понимание, чаще совершать действия ради этой потребности — ради того, чтобы делать жизнь прекраснее, а не ради псевдопотребностей, которые мы ошибочно считаем потребностями, потому что этому нас учат в культуре. Скажем, потребность в деньгах, потребность в статусе, потребность в том, чтобы нравиться людям, потребность в одобрении. Всё это ложные потребности. Когда мы взаимодействуем с чем-то реальным, по-настоящему удовлетворяем свою потребность в обогащении жизни, нас уже не обмануть псевдопотребностями. И это топливо возникает тогда, когда мы выражаем и принимаем благодарность с определённой энергией. Итак, прежде всего нужно отчётливо понимать, что нельзя считать благодарность потребностью.

У нас нет потребности в благодарности. Если мы считаем, что нам требуется благодарность, то мы простофили, которые всю жизнь пытаются добиться от других одобрения. Мы делаем всё ради того, чтобы видеть только улыбки на лицах других. И если они нам улыбаются — значит, жизнь удалась. Так происходит, если мы ошибочно считаем благодарность потребностью. Благодарность очень важна, но не как потребность. Она необходима как подтверждение того, что мы удовлетворили свою потребность. Все ли понимают, в чём состоит это важное различие? Если да, то пойдёмте дальше. Итак, внутри нас существует встроенная система благодарности: она подтверждает, что мы привнесли что-то в жизнь. Эта встроенная система называется «чувства». Да, наши чувства — это встроенная система, подтверждающая, что мы удовлетворили потребность в обогащении жизни, если человек, жизнь которого мы стремимся улучшить, — мы сами. Заметьте, наши чувства моментально сообщают нам, делаем мы что-то полезное или нет. Таким образом, у нас нет потребности в «положительных чувствах» — нет, нет! Положительные, приятные чувства просто подтверждают, что мы удовлетворили свою потребность в служении жизни. Но когда мы стремимся служить жизни, существующей во внешних формах, вне нашего тела, нам требуется обратная связь.

2. Благодарность как обратная связь

МР: Это вызывает недоумение у людей, которых приучили считать, что не нужно ничего делать ради благодарности; что нужно совершать поступки просто потому, что хочется. И это в каком-то смысле хороший совет. Верно: нам нужно стараться не делать ничего ради вознаграждения, ради чужой улыбки. Это правда. Но! Нам необходимо подтверждение. Если я просто приготовлю для вас обед из лучших побуждений, этого мало. Мне нужно знать, что мой поступок обогатил жизнь на телесном уровне... что у вас возникла боль, изжога. (Смех.) Вспомним о бедняге Хакете: он не знал о Жирафе и не мог донести свою мысль до матери. Он говорит, что, лишь когда попал в армию, понял, что после обеда необязательно можно страдать

от изжоги. (Смех.) Да, он так привык к стряпне своей матери, что не понимал, как можно жить без изжоги. Он не знал, что бывает по-другому, понимаете... Недостаточно совершать поступки с намерением обогатить жизнь. Нам нужен механизм обратной связи. И такой механизм — благодарность. Но теперь, к сожалению, наше репрессивное общество осознало, какая сила в ней скрывается, и научилось использовать эту естественную способность как инструмент подавления, сформировав у людей зависимость от поощрений. А также оно научилось сбивать людей с толку, чтобы они перестали различать благодарность как подтверждение. Так людей приучают думать, что, когда их одобряют, когда им говорят: «Спасибо», это и есть награда, ради этого всё и делается. Так извращается потребность в обогащении жизни.

3. Благодарность как поощрение

МР: Итак, в первую очередь я хочу сказать вам, что, когда вы благодарите за что-то других, следует очень, очень бдительно следить, чтобы ваша благодарность не превращалась в поощрение. Никогда не благодарите других, чтобы подкрепить их уверенность в себе. Иначе говоря, не манипулируйте благодарностью, чтобы вызывать у другого то или иное состояние. Это опошляет и уничтожает красоту благодарности. Когда я высказываю такую мысль, родителей это шокирует. Они говорят: «А как же тогда сформировать у ребёнка представление о себе? Что плохого в том, чтобы сказать ему: „Ты такой красивый, такой умный, хороший мальчик“?». Вы не понимаете, что, когда приучаете других к таким вещам, они не могут оценить себя сами. Они могут нравиться себе, только когда их поощряют, — для этого они и нужны, для этого ими пользуются.

Голос из зала: Маршалл, а что, если человек говорит что-то приятное?

МР: Если это не поощрение, если так он радуется жизни, хорошо. Если это поощрение, если вы хотите повысить чужую самооценку, не стоит так делать.

Если так вы радуетесь тому, что другой сделал вашу жизнь прекраснее, конечно. И так, никаких комплиментов, никаких просьб, только благодарность... как праздник. Только ради этого стоит говорить «спасибо». Чтобы прославить жизнь. Не ради того, чтобы бы поощрить другого, сформировать у него представление о себе.

Голос из зала: Как я понял, пару минут назад вы говорили, что мы неверно понимаем благодарность, что одна из её функций — служить источником информации. Иначе говоря, мы что-то делаем, другой выражает благодарность, и так мы понимаем, что наш поступок обогатил его жизнь.

МР: В том случае, если своим выражением благодарности мы прославляем жизнь. Да, в таком случае благодарность выполняет такую функцию для другого. Она подтверждает, что его усилия обогащают нашу жизнь.

Голос из зала: Значит, наше прославление жизни — также и... *(неразборчиво)*. Когда вы говорите, что другие свои действиями тоже прославляют жизнь, значит, они поступают так же, как и мы.

МР: Да. И непонятно, кто даёт, а кто принимает. В этом случае мы все прославляем жизнь. Другой может прославлять её, потому что знает, что им не манипулируют, что мы говорим ему разные слова не для того, чтобы что-то от него получить. Мы просто радуемся жизни. Благодарность не загрязняется, как это происходит в репрессивной культуре. В этой культуре такой прекраснейший способ прославления жизни искажается так, что начинаешь спрашивать себя: «Он говорит так, чтобы порадовать меня, или искренне?», «Чего он теперь от меня хочет?». А ведь многих из нас время от времени беспокоят такие вопросы! Их трудно игнорировать. Потому что мы знаем, как часто люди прибегают к подобной «благодарности». Я поместил эту карикатуру *(показывает залу)* в свою книгу для учителей. Она довольно точно описывает эту проблему. Один индеец говорит другому: «Смотри, как я применяю современную психологию к своей лошади». Он подходит к лошади ближе, чтобы она слышала его: «У меня самая смелая

и отважная лошадь на всём Западе!». Та апатично смотрит на него и говорит: «Чепуха! Он поехал в город, чтобы купить себе другую лошадь». (Смех.) И, конечно, самая большая опасность комплиментов и просьб — в том, что другой может в них поверить. А когда вы считаете себя «хорошим человеком», это так же лишает вас человечности, как и когда вы считаете себя «подлецом». И в первом, и во втором случае вы отождествляете себя с вещью. И любой комплимент объективирует другого. Когда мы делаем комплименты, мы обычно не вкладываем в них такие репрессивные смыслы. Но эти смыслы заложены в таких позитивных оценках. Они продолжают быть частью игры Койота. Положительная оценка — всё-таки оценка одного человека другим. Итак, нам нужен иной язык для описания, иное понимание слова «спасибо», благодарности. Надеюсь, сейчас мне удалось показать, в чём состоит эта мысль: основу благодарности должна составлять чистая радость жизни, и только этот мотив. У вас есть какие-то вопросы? Если нет, мы посмотрим, как это работает.

4. Три компонента благодарности

МР: Когда мы выражаем благодарность в контексте ненасильственного общения (и это поможет нам наслаждаться способностью к обогащению жизни), важно понимать, что наше «спасибо» должно включать в себя точное наблюдение. Мы уже знаем об этом; мы уже учились делать такие точные наблюдения. И в случае благодарности это не менее важно, чем когда мы сообщаем другому, что нам больно. Мы делаем другому человеку подарок, когда сообщаем, что его поступок не делает нашу жизнь прекраснее. Теперь же речь идёт о другой стороне монеты: здесь так же важно выражаться конкретно. Почему? Потому что, когда другой понимает, что он сделал, он может установить с поступком подлинную связь. Но если вы просто скажете: «Вы прекрасный человек», как это понимать? Такое сообщение будет гораздо осмысленнее, если другой сможет при этом сказать, что именно вызывает такую реакцию. Возможно, дело в действиях его собеседника? В его внешности? Физических данных? Неважно — главное, чтобы вы ясно

выразили, на что реагируете. Ясность здесь так же важна, как и когда вы сообщаете о своей боли. Вы проявляете уважение к жизни, когда говорите другому о своих чувствах, выражая ему благодарность. Что вы чувствуете в тот момент, когда благодарите? Не тогда, когда другой что-то сделал, а когда вы проявляете уважение к жизни. Что вы чувствуете в связи с теми или иными поступками другого? И, в-третьих, нам нужно ясно понимать, какую нашу потребность другой удовлетворил своим поступком.

Потребность и вызывает чувство; и, как правило, источником чувства является потребность. Чтобы прославлять жизнь, выражать благодарность с позиции Жирафа, требуется сделать следующее: высказать точное наблюдение, выразить чувства, которые присутствуют в настоящем, и сказать о потребности, которую вы удовлетворили. Эти три вещи нужно донести до другого человека. Так как же это сделать? Иногда достаточно просто сказать «спасибо». И в определённом контексте эти три момента можно высказать этим «спасибо». Иногда нам ничего не нужно говорить. Иногда все три момента выражает наш взгляд. Но, находясь в позиции Жирафа, мы осознаём: прискорбно, если нам не удалось донести это до другого. Ведь тогда этот человек не сможет понять, каким образом он сделал нашу жизнь прекраснее. И я хотел бы, чтобы все мы умели выражать эти три момента с помощью слов, если не уверены, что другой понимает их. Печально, когда их нет в слове «спасибо»! Если в какой-то момент вы сомневаетесь, что другой понимает эти моменты, нужно уметь очень конкретно проговаривать их. Сейчас я хотел бы предложить вам одно упражнение, которое поможет нам, с одной стороны, понять, как выразить благодарность так, чтобы донести до другого эти три момента. Но также мы начнём лучше понимать, почему на нашей планете так недостаёт топлива. Джим упомянул об этом, когда говорил о словах своего начальника. Во многих организациях мне часто жалуются на такое. Можно из кожи вон лезть, стараясь хорошо работать, и вам ни слова не скажут. Но стоит вам «напортачить», как вы сразу об этом узнаете. Поэтому на нашей планете наблюдается сильная нехватка топлива. Поразительно, сколько людей в мире изголодались

по благодарности. Они не получают благодарности, которая показала бы им, что они удовлетворили чью-то потребность в том, чтобы приносить пользу. И если мы регулярно не получаем благодарности, которая подтверждает наш вклад, нам приходится серьёзно расплачиваться за то, что мы не удовлетворяем свою потребность в осмысленности. Из жизни просто уходит радость, в ней больше нет энергии. Значит, эту потребность совершенно необходимо удовлетворить. Вы хотели что-то сказать?..

5. Как видеть негативную обратную связь как подарок

Уч-ца 1: Возможно, сейчас не время об этом говорить, но мне нужно кому-то задать этот вопрос. Я часто оказываюсь в ситуациях, когда моя работа оказывается полезной для многих, и они сообщают мне об этом, давая обратную связь. Но отзывы тех людей, которых моя работа не удовлетворяет, меня очень сильно задевают. Мне не удаётся смотреть на них с позиции Жирафа и видеть красоту их потребностей. Меня захлёстывают чувства, и я думаю: «Эти люди считают, что я обязана удовлетворить их».

МР: Вы говорите, что, когда получаете такие отзывы, вы не удовлетворяете чью-то потребность. Значит, вы ещё не научились видеть в этом красоту.

Уч-ца 1: Нет, нет, в некоторых обстоятельствах у меня это всё-таки получалось.

МР: Когда мы находимся в позиции Жирафа, мы не различаем «позитивную» и «негативную» обратную связь. По сути, мы уже не можем больше использовать такие слова, как «позитивный» и «негативный», потому что и то и другое удовлетворяет одну и ту же потребность. И то и другое содействует удовлетворению нашей потребности в обогащении жизни. А значит, мы видим, что негативная обратная связь — это подарок. Она учит нас, как лучше отдавать, как лучше удовлетворять свою потребность в обогащении жизни.

Уч-ца 1: Теоретически я это понимаю.

МР: Но вы говорите, что вам очень трудно это сделать.

Уч-ца 1: Мне это трудно, когда я вижу, что другой человек добавляет слово «должен», когда я будто «должна» удовлетворить его потребности.

МР: Значит, вам трудно это сделать, когда люди говорят о «долге» и вы слышите, что они говорят о долге?

Уч-ца 1: И когда я так их слышу, да.

МР: Но ведь человек не может вменить вам что-то в обязанность, если вы общаетесь с позиции Жирафа.

Голос из зала: В самом начале она ещё сказала, как я понял, что её захлёстывают чувства.

МР: Значит, вы говорите, что иногда воспринимаете такие отзывы лучше, иногда хуже?

Уч-ца 1: Безусловно. Но мне бы хотелось сегодня хорошо поработать с этим, если у вас есть...

МР: Поработать с чем?

Уч-ца 1: Развить своё умение в сложных ситуациях оставаться в позиции Жирафа.

МР: Приведите пример такой сложной ситуации — как выглядит в этом случае послание?

Уч-ца 1: Скажем, вы координируете этот семинар. И это ваша работа — созваниваться с людьми и делать это вовремя. И вы просто не выполните свою работу, если не позвоните людям...

МР: Поскольку я вас немного знаю, то догадываюсь, что это хорошая проверка вашей позиции Жирафа. Мне кажется, Койот говорит вам, что вы именно такой человек, каким считает вас ваш внутренний Койот. *(Смех.)*

Уч-ца 1: Ох... да. Я не знаю, как мне радоваться тому, что я отдаю, если в этой ситуации мне не удалось это сделать, если я вижу, как это задевает других.

МР: Не торопитесь. Что же внутренний Койот говорит вам об этом? Он говорит, что вы должны всегда служить людям?

Уч-ца 1: Ну, я должна соблюдать договорённости, и если я беру на себя какие-то обязательства и говорю, что координирую семинар, тогда я должна отвечать людям своевременно.

МР: Да, конечно. Вы недостаточно сочувствуете этому бедняге Койоту. Иначе вы бы увидели в нём прекрасного Жирафа. Он хочет заботиться о людях, помогать им воспринимать тот факт, что всякое может случиться. Да, это прекрасный Жираф, он хочет заботиться о других.

Уч-ца 1: Но... я всё ещё чувствую свою уязвимость. Возможно, я не готова по-настоящему грустить вместе с другим человеком, когда он приходит и говорит, что мне не удалось справиться с работой.

МР: Мне кажется, иногда вы вообще забываете об этом или не можете печалиться, потому что вас слишком поглощает ненависть к себе. Когда ваш внутренний Койот соглашается с внешним Койотом, вы не можете испытывать печаль. Всё, что вы можете, — ненавидеть себя.

Уч-ца 1: Значит, эмпатия совершенно необходима.

МР: Да! Она очень важна. Под маской бедняги Койота на самом деле скрывается прекрасный Жираф. И вам нужно поцеловать его, как принц поцеловал лягушку; тогда он снова станет таким, какой есть на самом деле.

Ведь на самом деле он прекрасный Жираф. Итак, если в такой ситуации вы проявите эмпатию, ваши потребности начнут совпадать с потребностями другого: он хочет, чтобы вы поступили иначе, и вы хотите поступить иначе.

Уч-ца 1: Да...

МР: Значит, вы печалитесь о произошедшем с позиции Жирафа уже после того, как проявите эмпатию к этому человеку. Вы говорите: «Да, я вижу ваше раздражение, вы хотите, чтобы на меня можно было положиться: чтобы я делала то, что должна. Особенно потому, что я занимаю конкретную должность. Особенно если это моя работа...вы хотите быть уверенным, что я выполняю эту работу». *(Изображает недовольного клиента.)* «Да. Другие-то работники, до вас, отлично с этим справлялись». *(Смех.)* Таким людям платят за то, чтобы они ходили и проверяли нашего Жирафа — на месте ли он.

Уч-ца 1: И... ещё Койот говорит, что ей очень хочется активно участвовать в том, что ей нравится делать. Я... Мне очень трудно, когда люди говорят мне, что чего-то хотят, а я не знаю, как дать им это и как удовлетворить все их потребности. Я просто разрываюсь...

МР: Верно.

6. Мы не можем делать ничего неправильно

МР: Итак, вам хочется ощущать вовлечённость? «Да, я получила учёную степень и считаю, что заслуживаю таких-то вещей... Ведь я сделала то-то и то-то; и мне кажется, что я обязана как минимум уметь делать это». Понимаю. Вам больно из-за того, что ваши усилия недостаточно ценятся, да. Что вы можете сказать в этом случае? «Я очень расстроена. Ведь я хочу того же, что и вы. Я тоже хочу, чтобы мои действия приносили пользу вам и другим людям, особенно если тогда вы будете уверены в том, что всё пойдёт по намеченному плану». *(Изображает недовольного клиента.)* «Да.

Так почему же вы этого не сделали?» — «Спасибо. Я надеялась, что вы об этом спросите. (Смех.). Ведь я хочу, чтобы вы поняли мою ситуацию: у меня есть веские причины для того, чтобы сосредоточиться на другом».

Уч-ца 1: Понимаю. Значит, здесь требуется эмпатия. Принимающая эмпатия, которая позволит мне оставаться в контакте с превосходными потребностями, которым я уделяла время, поскольку так решил Выбирающий.

МР: Да. Но, конечно, ваш внутренний Педагог не позволит вам соперничать Выбирающему, если вы не будете соперничать Педагогу.

Уч-ца 1: Значит, сначала...

МР: Вы слышите такое внутреннее послание: «Этот человек прав. Ты знаешь, что всё испортила. Что с тобой не так? Ты должна была предусмотреть это. Ты ведь обещала. Ты вечно так делаешь. Как он и говорит, бывший сотрудник справлялся гораздо лучше». И когда бедняга Жираф, погребённый под этим Койотовым мусором, добивается, чтобы его услышали, чтобы ему посочувствовали, он не позволит вам соперничать Выбирающему.

Уч-ца 1: Понимаю. А я очень хочу отдавать так, чтобы люди чувствовали, что могут довериться мне, что могут ощущать те связь и включённость в процесс, которые им нужны.

МР: И заметьте, как Койот у нас на глазах превращается в Жирафа. А затем переключите внимание на Выбирающего, чтобы понять, на каком основании он совершил такой выбор. Он тоже служил жизни. Мы никогда не поступаем «неправильно». Наверное, это один из самых важных моментов, которые нужно осознать в связи с Жирафом: мы никогда не поступаем неправильно. Никогда не поступали и не будем. Мы поступаем так, потому что раньше не знали того, что узнали сейчас. И жизнь интересна потому, что так происходит всегда. Наверное, если бы мы знали то, что узнаем в будущем, мы никогда не стали бы действовать так, как сейчас. Жизнь всегда меняется.

Как скучно было бы жить, если бы мы всегда знали, как поступать, как правильно действовать! Было бы ужасно скучно.

Голос из зала: Мы бы не просыпались.

МР: Точно. Ужасно быть правым, знать, что ты прав. Один из моих учителей, Карл Роджерс, психолог, является автором одной из лучших идей, которые мне доводилось слышать: «Пока вы живы, вам всегда будет немного страшно». *(Смех.)* Да, лёгкий страх остаётся всегда. Значит, если вы чувствуете себя в абсолютной безопасности и знаете, что правильно, вы уже умерли — и даже не знаете об этом.

Уч-ца 1: Спасибо, Маршалл. Мне кажется, что во многом вы дали мне то, в чём я нуждаюсь, — объяснили этот механизм, что поможет мне на практике. Спасибо вам.

Голос из зала: Я бы хотела лучше понять, что такое «эмпатия к Выбирающему». Чтобы завершить эту тему.

МР: Мы не разбирали этот вопрос, но... поскольку это Выбирающий Джули... Джули, проявите эмпатию к Выбирающему. По какой причине, имеющей отношение к служению жизни, ваш Выбирающий решил заняться чем-то другим, а не... *(неразборчиво)*?

Уч-ца 1: Что ж... в одном случае я пыталась плотнее заняться одним проектом и... не знала, как уделить внимание всему. Как сосредоточиться на этом проекте и при этом заниматься семинарами.

МР: Итак, вы нуждались в том, чтобы заниматься этим проектом. И в тот момент Выбирающий не знал, как удовлетворить одновременно обе потребности. И тогда он решил выбрать те действия, которые тогда лучше всего соответствуют красоте жизни.

Уч-ца 1: Да, и в другом случае я... не сделала этот звонок, потому что не была уверена, что...

МР: Вы хотели защитить себя.

Уч-ца 1: Да! Это могло занять много времени...

МР: Вы хотели защититься от ситуации, в которую — как вам казалось — вы могли попасть.

Уч-ца 1: Да. Именно так.

МР: Ну, значит, ваш Выбирающий хорошо о вас позаботился.

7. Мы никогда не знаем, как поступить правильно

МР: В настоящий момент. Но позднее вам придётся за это расплачиваться. (Смех.) Но иногда... Примерно месяц тому назад в разговоре по телефону с одним человеком я решил согласиться на его предложение — он предлагал мне поехать в другую страну. Я понимал, что если не предприму нужных шагов и не пообщаюсь с людьми из этого региона, то... Но тогда мне просто хотелось положить трубку и отдохнуть. Правда, это было для меня важнее всего. Мой Выбирающий просто хотел, чтобы я пять минут отдохнул. А затем, когда я отдохнул, появились другие дела, и я так и не вернулся к тому телефонному разговору. И теперь мне приходится тратить много времени, чтобы исправить ситуацию. Но если я оглядываюсь назад и проявляю искреннее сочувствие к своему Выбирающему в тот момент... Тогда он делал всё возможное, чтобы позаботиться обо мне. Я не оправдываю его: я всё осознавал, я принял решение — и теперь за него расплачиваюсь.

Уч-ца 1: Не могли бы вы прокомментировать слова Карла Роджерса: «Пока вы живы, вам всегда немного страшно».

МР: Они означают, что жизнь всегда меняется, каждую секунду. А значит, когда вы непрерывно находитесь в контакте со своими чувствами, потребностями — вы не знаете, что правильно. Вы не можете всегда знать, что произойдёт дальше. Мы видели это вчера. Жизнь всегда имеет продолжение — никогда не знаешь, что произойдёт. Если даже я говорю что-то с лучшими намерениями, другие могут понять меня неверно, разозлиться и устроить скандал. Именно в этом смысле мы никогда не знаем, как поступать правильно. Опасность состоит в том, что иногда нам кажется, будто мы знаем, как поступить, и поступаем так. А позднее выясняется, что это худшее, что можно было сделать для всех. Поэтому важно осознавать, что мы не всеведущи. Мы иногда будем совершать поступки, которые идут вразрез с потребностями некоторых людей.

Уч-ца 1: А в моем случае довольно часто. *(Смех.)*

МР: Я бы сказал, всегда. *(Смех.)*. И здесь начинаются споры: можно сказать «довольно часто» или... Койот всегда наблюдает, насколько точны такие выражения. Но она скажет: не всегда. Она вспомнит какой-нибудь случай шестилетней давности, когда она выполнила своё обещание.

8. Благодарность: упражнение (часть 1)

МР: Хорошо, вернёмся к вопросу о нехватке топлива. Почему мы испытываем нехватку в такой важной вещи, как благодарность? Чтобы понять, откуда возникает такая нехватка, давайте выполним следующее упражнение. Пожалуйста, подумайте, за что вам очень хотелось бы получить благодарность. Но вы не получили её. Вы очень хотели принести пользу какому-нибудь человеку и сделали всё, что в ваших силах. И вам бы хотелось услышать от него... слова благодарности. Но их не было. Простите?

Голос из зала: Мы будем делать это все вместе?

МР: Да, все вместе. Пожалуйста, записывайте. Можете выбрать живого человека или того, кто уже умер. То, что произошло с вами сегодня или в детстве. Благодарность... ах, как здорово было бы услышать её, чтобы убедиться, что вы принесли пользу тому человеку! Как здорово было бы почувствовать, что он благодарен вам. Но вы не услышали «спасибо». Сейчас, пожалуйста, запишите слово в слово, что этот человек мог бы вам сказать — если бы сказал. Что вы хотели бы услышать. Запишите его слова на языке Жирафа, ясно обозначив три момента, о которых я говорил. Проясните, за какие действия вы ждёте благодарности, как именно вы поступили. Проясните, каких чувств вы ожидали от того человека в связи со своим поступком. Проясните, какую потребность того человека вы удовлетворили тем поступком. В общем, представьте, что этот человек идеально говорит на Жирафьем языке. Что бы он сказал вам в благодарность, чтобы вы ясно увидели эти три момента?

9. Благодарность: упражнение (часть 2)

МР: Для тех, кто ещё не закончил: я хочу дать вторую часть этого упражнения, потому что вижу, что некоторые участники уже закончили. Можно вернуться к первой части и закончить её позже. Давайте обратимся ко второй части упражнения. Вам нужно представить себе следующее. Представьте, что, когда вы записали его слова и всё прояснили, вы встретились с этим человеком. Опять же, не имеет значения, жив он или нет. Используйте воображение. Если этот человек умер, представьте, что встречаетесь с ним сейчас. И то же самое — если он жив. И вы говорите ему (ей): «Знаешь, сейчас я участвую в одном семинаре, и мы делали упражнение на благодарность. Нас попросили подумать, какую благодарность мы очень хотим услышать, но не услышали. И я подумал, что я очень хотел(а) бы услышать от тебя. Я бы хотел(а) прочесть тебе эти слова». Теперь вы берёте свой листок и зачитываете этому человеку то, что записали. Благодарность, которую вы хотели бы услышать из его уст, но не услышали.

А потом скажите ему: я буду очень благодарен (благодарна) тебе, если ты скажешь, почему ты не мог это сделать, что не позволяло тебе сказать это...

Голос из зала: Нужно взглянуть на себя?

МР: Нет, мы говорим о человеке, от которого вы ожидаете этих слов. Обращайтесь к нему (к ней) и попробуйте угадать его реакцию. Что не позволяло ему (ей) сказать это?

10. Благодарность: упражнение (ответы)

МР: Давайте начнём с хорошего. Итак, в этом упражнении мы хотим выяснить следующее: с одной стороны — как выразить благодарность с позиции Жирафа, как ясно обозначать эти три момента. Но также мы хотим лучше осознать, по какой причине возникает нехватка топлива. Почему происходит так, что люди не выражают благодарность? Ведь она необходима, если мы хотим жить в согласии с тем, с чем, как мне кажется, мы должны жить в гармонии. Итак, обратитесь к этому человеку, расскажите ему об упражнении и скажите: «Я хотел бы прочесть тебе слова, которые хотел от тебя услышать, но не услышал». Давайте теперь послушаем, что получилось.

Уч-ца 2: «Я очень благодарна тебе за то, что ты заботилась о нашем сыне, как о родном, пока жила с его отцом, потому что это помогло мне дать ему безопасность и благополучие, а я нуждалась в этом».

МР: Мне кажется, вы озвучили эти три момента довольно убедительно, ясно. Итак... вы спрашиваете её: «Скажи, пожалуйста, что помешало тебе об этом сказать?». И она говорит...

Уч-ца 2: «Я боялась, что тогда ты решишь, будто я разрешаю тебе взять своего сына под опеку и тогда я перестану контролировать, что с ним происходит».

МР: Ага. Да. Вряд ли это удивило бы Джона Пауэлла, автора книги «Секрет долговечной любви». Джон Пауэлл — психолог и священник-иезуит из университета Лойолы. В своей предыдущей книге «Почему я боюсь говорить вам о себе?» он рассказывает, как ему было трудно — из-за особенностей культуры и образования священника — научиться говорить честно, говорить о том, что происходит у него на душе. И особенно о том, как трудно ему было выражать боль. Ко времени написания этой книги он уже научился выражать свою боль, узнал, как это прекрасно — говорить искреннее, говорить о своей боли и получать от других сочувствие. Во многом его боль была связана с его отцом. Он носил её в себе бóльшую часть жизни, она не хотела уходить. А потом он научился взаимодействовать с этой болью, разговаривать о ней, проявлять эмпатию к ней и освобождаться от боли. И тогда он заметил, что испытывает глубокую благодарность по отношению к отцу. Но к тому времени его отец уже умер. И вот... в своей книге он выражает печаль: как грустно, что раньше он не знал, как взаимодействовать с болью, и это помешало ему поблагодарить отца. И это перекликается с возможным ответом той женщины, который вы привели. Ей было так больно и страшно, что она утратила нечто очень ценное: а именно не смогла испытать благодарность за всё, что вы сделали для её ребёнка. Я бы сказал, что нехватка топлива чаще всего возникает именно по этой причине. Если мы не знаем, как обращаться со своей болью, не возникнет искренняя благодарность. А многие люди не умеют работать с болью, поэтому благодарность задыхается под её гнетом.

Голос из зала: Не могли бы вы привести ещё один пример?

МР: Ещё пример. Возьмём разные организации. Работодатели и менеджеры очень боятся, что производительность не будет расти. Они работают в постоянном страхе, потому что их оценивают по производительности их отдела. Когда человек испытывает подобный страх; разве может он искренне благодарить других людей за их вклад в работу? А вот другой пример, болезненный для меня. Как-то раз за обеденным столом мой младший сын

(не помню, сколько точно ему было лет, — девять или десять) сказал мне... Он разозлился из-за того, что я приклеил три записки на его дверь — где говорилось, какие мои поручения он не выполнил. Так вот, за столом он сказал: «Не замечаешь, папа, что ты легко замечаешь, чего я не сделал, а то, что я делаю, игнорируешь?». И я рассердился на него. Почему же? Он был прав. Он заставил меня обратить внимание на очень неприятный для меня момент — насколько моё сознание было сформировано культурой Койота, где всегда обращают внимание на то, что можно улучшить, — и никогда не радуются тому, какую пользу приносит другой. Теперь вы лучше понимаете?

11. Как проявлять уважение к жизни

Уч-ца З: Как я понимаю, в этом упражнении мы ищем Жирафа в других людях...

МР: Нет, мы смотрим, как они поблагодарят вас с позиции Жирафа.

Уч-ца З: Ага!

МР: Как они могли бы выразить благодарность, чтобы донести до вас эти три момента.

Уч-ца З: Возможно, я выбрала неудачный пример?

МР: Не знаю.

Уч-ца З: Но я застряла на позиции Койота.

МР: Давайте посмотрим. Что, на ваш взгляд, сказал бы Койот?

Уч-ца З: «Рой, когда я увидел, что вы создали библиотеку, которой могут пользоваться все инженеры в нашей компании, мне было приятно, потому что я смог удовлетворить свою потребность в эффективности».

МР: Да. Хорошо. Теперь, когда вы спросили его: «Что помешало вам сказать мне об этом?» — что он говорит?

Уч-ца 3: «Я побоялся, что буду выглядеть нелепо, потому что должен знать больше, чем вы. Я ваш начальник».

МР: Что ж, это слова истинного Жирафа. *(Звуки недоумения.)* Почему нет? Этот человек распознал свой страх, который не позволил ему порадоваться тому, что вы сделали.

Уч-ца 3: Я поняла.

МР: В Жирафе прячется Койот.

Уч-ца 4: А я услышала это так: «Мне было стыдно, потому что я считал, что не должен нуждаться в твоей помощи».

МР: Да. В общем, если ваше сознание напичкано идеями «я должен (должна)», если вы боитесь поступить неправильно, чтобы о вас ничего плохого не подумали, разве сможете вы ценить жизнь? Понимаете? Например, если вы считаете, что можно быть «умным» человеком, как можно наслаждаться жизнью? Вы постоянно будете переживать, как бы ваши слова, мысли или действия кому-нибудь не показались «глупыми». Вы не сможете наслаждаться жизнью. Одной такой внутренней оценки достаточно! Но в ходе образования вам внушают не одну оценку, а целый их набор. Что, если я не просто глупый, но и ненормальный? Что, если я невротик?

Голос из зала: Гиперактивный...

Голос из зала: Уродина.

МР: Уродина! Вот. Когда у людей на душе такое, как можно ожидать, что они будут ценить жизнь? Значит, нужно стараться не допускать того, чтобы из-за оценок благодарность перестала быть центром нашей жизни. Но нам нужно

учиться этому в условиях серьёзной нехватки топлива, которая вызвана недостатком благодарности. В этой структуре подавления люди слишком испуганы, слишком боятся наказания, боятся, что не получат поощрения, чтобы радоваться жизни. Кто-то ещё хочет привести пример? Какую благодарность вы хотели бы услышать? И что помешало другому её выразить?

Уч-к 1: Я хочу сказать. «Меня очень порадовало и глубоко тронуло то, что ты оплачивал все коммунальные расходы, пока я развивала своё дело, связанное с птицами. Это помогло мне быть полезной многим людям и их птицам». Я спросил: «Почему ты не могла сказать об этом?». «Я боялась, что останусь у тебя в долгу».

МР: Ого! Это серьёзно. Очень серьёзно.

Голос из зала: Можете повторить?

Уч-к 1: «Я боялась, что останусь у тебя в долгу».

МР: Хорошо. Теперь давайте поставим этого человека в позицию Жирафа. «Когда ты говоришь мне об этом, по твоим эмоциям я вижу, как сильно ты хотел поддержать меня».

Уч-к 1: «Да, конечно, очень хотел».

МР: «Да. Меня до глубины души трогает то, как сильно ты этого хотел. И мне грустно, когда я осознаю, насколько ты помог мне в развитии. И мне было грустно из-за того, что я не знала, как справиться со своим страхом и просто сообщить тебе, какой большой это подарок для меня».

Уч-к 1: Да, похоже на правду.

МР: Конечно, комплименты очень часто делаются, чтобы подкупить другого. Так, если я говорю вам что-то хорошее, вам придётся ответить мне тем же.

В обществе, построенном на подавлении, всё так перемешалось, что, если человек признает заслуги другого, тот как бы обязан отплатить ему.

Уч-к 2: Да, я часто сталкиваюсь с подобной проблемой. Она постоянно благодарит меня за работу по дому. А меня это немного смущает, потому что я делаю это не для «спасибо», а потому что хочу, ну, поддерживать хозяйство.

МР: Здесь мы видим, что в Жирафе скрывается Койот. Поэтому хорошо будет, если вы *(обращается к женщине, о которой говорит уч-к 2)* не просто скажете «спасибо», а расскажете ему, что вы чувствуете, в чём нуждаетесь, чтобы он смог насладиться вашим «спасибо». Он хочет знать, что стоит за этим «спасибо». Вы просто проявляете уважение к жизни или не только? *(Долгая пауза.)* Кто следующий? Да?

Уч-ца 4: Я хочу обратиться к ситуации, когда я позвонила своим родителям после многолетнего молчания. Мне хотелось, чтобы моя мама сказала, например: «Я рада слышать тебя, потому что мне нужна забота».

МР: Ага... То есть вы проявили внимание к ней.

Уч-ца 4: Потому что я попробовала связаться с родителями и восстановить отношения через много лет.

МР: «Как ты считаешь, дочь, по какой причине я не сказала тебе об этом?».

Уч-ца 4: «Мне было больно, потому что я не верила, что такое возможно, и меня очень ранило то, насколько чужими мы были всю жизнь».

МР: «Отчасти это верно. А отчасти меня за это изводил Койот. Да, я страшно ненавидела себя и не могла понять, что сделала не так, из-за чего моя собственная дочь от меня отвернулась. Меня охватывает то гнев на тебя, то чувство вины. Так что да — мне со многим нужно работать. Впрочем,

несмотря на всё это, возникла и радость. За всем этим я ощущала радость, но не могла её выразить из-за всех этих чувств, которые требовали эмпатии».

12. Благодарность за то, что в нас происходит

МР: Вы слышали меня?

Уч-ца 4: Да... это моя мать. «Когда я ощущаю гнев, с которым ты говоришь, Ник, то начинаю волноваться (*смех*), потому что хочу взаимодействовать с тем, что у тебя на душе, и вижу, что этот гнев — твоё истинное состояние. И я уверена, что если мы обратим на него внимание, то сможем выйти из этого тупика».

МР: Конечно. Как прекрасно получать такую благодарность — когда мы реально чувствуем, что родители общаются с нами с позиции Жирафа и могут как подарок принимать то, что происходит у нас на душе! И так... Что помешало вашей маме поблагодарить вас?

Уч-ца 4: «Ник, меня сильно пугал этот гнев, потому что я была уверена, что за ним стоит критичное отношение ко мне. Я не сомневалась, что ты недовольна мной, и это меня очень тревожило. Поэтому я старалась делать тебе комплименты и вести себя крайне учтиво. И периодически это приводило к вспышкам гнева».

МР: Из-за этого вы ещё больше злились. Вы не хотели, чтобы вас успокаивали, вы хотели — как вы и сказали, — чтобы мать поняла, что у вас на душе, и приняла это как подарок.

Уч-ца 4: Да.

МР: А ваша мать смотрела на себя с позиции Койота и слышала в ваших словах критику. И вместо того, чтобы принять то, что происходит у вас на душе, как подарок... Я был на вашем месте, когда вы увидели реакцию

матери... она только больше разозлилась. И что вы ощутили по отношению к своему гневу?

Уч-ца 4: Он отвратителен.

МР: Значит, вы увидели в гневе не подарок, а что-то мерзкое. Значит, то, что происходит у вас на душе, — мерзко?

13. Связь через травму

Уч-ца 5: Я буду говорить о Дэральде.

МР: Хорошо.

Уч-ца 5: Жаль, что он не смог сказать мне: «Спасибо, что была рядом, когда у меня случился сердечный приступ. Рядом с тобой я чувствовал себя защищённым. Я нуждаюсь в заботе и преданности, и когда ты была рядом, ты мне давала их. И физическая боль отвлекала меня. Я был так напуган, что не смог сказать об этом, сообщить это. Я боялся, что своими потребностями буду обременять тебя».

МР: Вас обоих можно понять.

Уч-ца 5: Знаете, в той ситуации мне было очень страшно.

МР: Расскажите об этом. Мы бы хотели услышать, почему вам было очень страшно. «Это Дэральд. Скажи мне, что тебя так напугало?»

Уч-ца 5: «Я не знала, что именно нужно делать, и не чувствовала, что могу действовать. Что мы понимаем друг друга в этом плане. Мы не контролировали ту ситуацию».

МР: «Итак, ты по-настоящему нуждалась в том, что быть мне полезной, но при этом абсолютно не понимала, как это сделать; и это сильно тебя ранило».

Уч-ца 5: «Да. Мне было больно. Кроме того, я совершенно не понимала, что от меня требуется».

МР: «Да, в такой ситуации тебе очень хотелось быть уверенной, что ты заботаешься обо мне, а ты понятия не имела, в чём я реально нуждаюсь».

Уч-ца 5: «Да».

МР: «Ужасное состояние: когда хочешь сделать что-то для другого — потому что ощущаешь, что он отчаянно нуждается в тебе. И при этом не понимаешь, что сделать, чтобы удовлетворить его потребности».

Уч-ца 5: «Верно. Я казалась себе такой глупой и неуместной... я чувствовала себя совершенно беспомощной. Мне стало бы гораздо легче, если бы ты хоть на секунду посмотрел на меня».

МР: «Да, тебе нужен был контакт: чтобы понять, что я осознаю твою заботу...».

Уч-ца 5: «Да».

МР: «И если ты делала не то, чего я хотел, чтобы я мог сопереживать тебе, ты поступала так, потому что не знала, как быть, испытывала растерянность».

Уч-ца 5: «Да. И отчасти я благодарна за то, что я могла быть рядом... быть в нужном месте в нужное время».

МР: «Значит, пусть тебе и больно, ты довольна, что так или иначе была рядом и хотя бы пыталась заботиться обо мне, поддерживать меня. Ты рада, что у тебя была такая возможность».

Уч-ца 5: «Да. И хотя никак не могу это подтвердить, я чувствую, что ты доверял мне, — и поэтому всё произошло именно так, когда мы остались вдвоём, только мы. *(Долгая пауза.)* Спасибо тебе».

14. Долг и обязанности

МР: Кто-то ещё хочет прочитать свою благодарность?

Уч-к 2: Я хотел бы услышать: «Мы от всей души благодарим вас за установку в нашем новом здании системы громкой связи. И я хотел бы публично выразить свою благодарность в небольшой заметке, которая будет включена в следующем письме от учреждения». Мне кажется, тот человек не сказал этих слов, потому что подумал: «Он делает это для своей альма-матер. Он не должен просить о благодарности».

Голос из зала: Он делает это для ...?

Уч-к 2: Для своей альма-матер. Для школы, в которую я ходил.

МР: Смотрите: именно так Койот видит долг и обязанности. Люди не делают ничего ради благодарности. Они поступают так, потому что таков их долг и обязанности. Ведь это ваша альма-матер. И вы должны сделать это ради неё.

Голос из зала: От вас этого ждут.

МР: Да, ждут. Это ваша обязанность, долг. Эта идея отчасти принадлежит Жирафу, отчасти Койоту. С одной его частью всё в порядке: вы совершаете поступки не ради похвалы. Здесь между Жирафом и Койотом не возникает затруднений. Вы действуете не ради оценок, но для того, чтобы принести пользу. И вам хотелось бы понимать, удаётся ли вам приносить свой вклад в жизнь. Но бедняга Койот не знает об этом, ему известны лишь долг и обязанности. Вы просто должны поступать так из чувства долга. Результаты не имеют значения. Вы поступаете так, потому что так делать правильно. Вы знаете, что поступаете правильно, — и это тоже поощрение.

15. Не стройте догадок о чужих мыслях

МР: Да?

Уч-ца Б: «Джейн, когда я вижу, что ты уделяешь много времени обучению детей и общению с ними, меня это радует, потому что удовлетворяет мою потребность в их обучении».

МР: Хорошо. И что помешало ему об этом сказать?

Уч-ца Б: «Я думаю, ты слишком много на себя берёшь».

МР: «Я думаю, ты много на себя берёшь». Хорошо. Посмотрим, удастся ли вам воспринять такой ответ с позиции Жирафа. Он придёт к вам по душе, если вы расслышите, какая потребность и чувство за ним стоят. «Я думаю, ты много на себя берёшь».

Уч-ца Б: Я не могу понять эти слова с позиции Жирафа...

МР: Как Жираф мог бы воспринять эти слова, по вашему мнению?

Голос из зала: «Мне кажется, ты перенапрягаешься, и меня беспокоит твоё благополучие».

МР: Что вы об этом думаете, Джейн? Похоже на правду?

Уч-ца Б: Да, очень даже.

МР: Хорошо. Что ж, Койот, скажи, пожалуйста, зачем ты говоришь: «Ты слишком много на себя берёшь», ведь другой легко может решить, что этими словами ты принижаешь его способности? В этих словах трудно заметить красоту. Скажи мне, почему ты говоришь: «Я думаю», а не «Я чувствую» или «Я нуждаюсь»? «Ну, я же Койот, чего вы от меня ждёте. (Смех.) Почему ты воспринимаешь то, что я думаю? Из позиции Жирафа ты бы восприняла мои потребности и чувства, а не мысли». Поэтому я говорю: никогда не стройте догадок относительно мыслей человека, говорящего с позиции Койота, —

дольше будете жить. Не касайтесь его мыслей даже на мгновение. Обращайте внимание только на то, что происходит с другим, — на корень его мыслей. Особенно если это касается вас, если его мысли относятся к вам. Не трогайте их. Это легче сказать, чем сделать... ведь нас учат строить догадки о чужих мыслях. Ведь нас сразу учат, нас уверяют, что самое главное — то, что люди о нас подумают. Особенно если это авторитеты, если у них есть власть: что думают о вас они — скажем, ваши родители? Они знают, понимают, какой вы человек. Они знают, хороший вы или плохой, правы или нет, насколько вы нормальны: они знают, какой ужасной кары вы заслуживаете, если вы плохой человек. Здесь самое главное — что подумают о вас другие.

16. Не позволяйте никому говорить вам...

Уч-ца 7: Мне интересно, что можно сделать, если я не слышу комплиментов или благодарности — не в свой адрес, а в связи с тем, какую пользу я приношу.

МР: Постойте. Значит, вам нужно... Если я правильно понимаю, вы хотите понять, почему вы не слышите комплиментов.

Уч-ца 7: Или благодарности — сейчас мы говорим о ней.

МР: Ну, некоторые люди выражают благодарность при помощи комплиментов.

Уч-ца 7: Верно. Но даже в тех случаях, которые мы сегодня обсуждали... Мне кажется, все эти условности легко можно перевести в такую позицию: «Как здорово! Я прекрасный человек, потому что сделала что-то хорошее и смогла принести пользу».

МР: Да-да-да! Поэтому, когда я работаю с детьми в «школе Жирафов», мы почти сразу учим их всегда оставаться в позиции Жирафа при общении с учителями-Койотами. Мы показываем им, как опасно учиться в школах, где

преподают такие учителя, если не умеешь вставать в позицию Жирафа. Что ж, вот одно короткое упражнение. «Какая красивая картинка!» — «Вам она понравилась?» Можно очень быстро научить такому ответу шестилетнего ребёнка: никогда не позволяй авторитетам решать, кто ты. «Ужасный рисунок!» — «Вам он не понравился?» «Тебе нужно сделать это до вечера» — «Вы хотите, чтобы я это сделал?» Научите детей таким ответам. Это одна из первых вещей, которым мы учим детей в «школе Жирафов». Находясь в учреждении Койотов, никогда, никогда, никогда не давайте другим власть, которая заставит вас подчиняться или бунтовать. Бунтари всё-таки признают, что другие имеют над ними власть. Когда вы осознаёте, что у вас всегда есть свобода выбора, вам не нужно её защищать. Она у вас есть. Вы можете выбирать — но не свободны от последствий выбора. Это один из важнейших моментов, которому стоит учить людей: у вас есть выбор. Вы свободны не от чего-то, а для чего-то...

16. У нас всегда есть выбор

Уч-ца 8: Значит, настоящая потеря — это когда мы теряем свою способность выбирать...

МР: Мы много теряем, если позволяем другим решать, можно ли нам действовать, ведь мы сами можем это решить. В любой момент жизни мы можем заниматься всем, чем хотим. Однако в репрессивной структуре, где вас в первую очередь учат, что подчинение авторитетам обязательно, что у вас есть обязанности, считать так — просто ересь. Вы не можете ничего выбирать. Вы обязаны сделать то-то. Нам очень активно прививают бессознательность в отношении того, что в каждый момент жизни мы совершаем выбор. Если люди будут осознавать, что выбирают, из них не выйдут хорошие рабы.

Уч-ца 8: Значит, в сущности, вы говорите о том, как сохранить свободу?

МР: О том, как осознать, что у вас всегда есть выбор. И не просто выбор. Кроме того, я хочу, чтобы мы с благоговением и трепетом осознали: мы не просто можем выбирать — у нас есть потрясающая способность совершать такой выбор, который будет нас глубоко радовать, то есть обогатит жизнь. Мы всегда можем обогащать жизнь. Наша огромная сила позволяет нам это сделать. Мы можем обогащать жизнь словом. Прикосновением. Своим присутствием. Мы потрясающе сильны.

Голос из зала: Что вы думаете о... *(неразборчиво)*?

МР: Что я думаю об объятиях? Хороший пример. Он объясняет, что я имею в виду, когда говорю о нашей силе. Подумайте только о возможностях объятий. Однако если вы обнимаете другого не из позиции Жирафа, объятия могут стать пустым жестом. И это происходит, если человек, которого вы обнимаете, нуждался в сочувствии. Если вы обнимаете другого, чтобы унять боль, потому что вам тяжело переносить чужое страдание, вы как бы говорите ему: «Всё хорошо». А он нуждался в сочувствии. Объятия обратились в пустой жест. Поэтому нам требуются большие Жирафьи уши, одного намерения недостаточно. Нужно оставаться в позиции Жирафа, чтобы понять, насколько наши намерения отвечают текущим потребностям другого.

Уч-ца 8: Я бы хотела ещё раз резюмировать сказанное вами, потому что мне очень хочется это понять. Вы говорите о том, что процесс, где возникают «хорошее» и «плохое», «одобрение» и «неодобрение», не позволяет нам всегда делать выбор в пользу обогащения жизни.

МР: Я говорю, что в любой момент мы можем выбрать: хотим ли мы играть в игру «Правые и неправые», в праведников и грешников? Или в игру «Давайте делать жизнь прекраснее»? Да, у нас всегда есть выбор.

Уч-ца 8: Но мне кажется, что, когда мы выбираем игру «Правые и неправые», это сильно препятствует другой игре.

МР: Мне кажется, это всё портит, да. Эта игра становится совершенно безрадостной.

18. Дневник благодарности

МР: Итак, учитывая, что в мире не хватает благодарности и в связи с этим не хватает топлива, нам нужно организовать свою жизнь так, чтобы в ней сохранялся непрерывный поток этой энергии. Вспомним, что Питер говорил вчера вечером: как прекрасен может быть мир, если мы постоянно будем иметь доступ к этому источнику энергии, — он способен удовлетворить потребности людей по всему свету. Как это будет прекрасно! В общем, нам нужно создать в своей жизни источник Жирафьего топлива, который позволит нам непрерывно осознавать игру «Давайте сделаем жизнь прекраснее!». Это самая весёлая из игр. И давайте осознавать, что каждый из нас может обладает огромными возможностями для того, чтобы делать жизнь прекраснее. В любых обстоятельствах нам нужно каждый день как-то напоминать себе о благодарности. Учитывая те стороны мира Койота, которые мы только что видели, — причины этой нехватки, постоянной боли... Боль всегда будет. Если мы начнём сосредоточиваться на боли, а не прославлять жизнь, к сожалению, мы увидим только эту сторону. Поэтому лучше каждый день уделять время выражению благодарности. Я настоятельно рекомендую вести дневник благодарности. Я веду его уже много лет, и это одна из немногих вещей, которые я делаю постоянно и обстоятельно. И когда я начинаю говорить себе, что я «должен» сделать запись, я останавливаюсь и вспоминаю, зачем веду такой дневник и какое это приносит удовольствие. Мне казалось, что мне первому пришла в голову идея такого дневника благодарности, пока я не прочёл книгу «Простое изобилие» Сары Бретнах и не увидел, с каким размахом и как искусно она описывает подобный дневник. В любом случае, на мой взгляд, основа основ здесь — это благодарность.

Голос из зала: Ещё раз, как называется эта книга?

МР: «Простое изобилие» Сары Бретнах. Джон, не покупайте эту книгу на людях: автор говорит, что это руководство для женщин (*смех*); но пусть это вас не смущает. В своём дневнике благодарности я каждый день — чтобы напомнить себе об игре «Давайте сделаем жизнь прекраснее!» — играю в одну игру, к которой мы обратимся сегодня вечером. Мы будем выражать благодарность себе — в этом состоит эта игра. Итак, я рекомендую ежедневно в начале дня вспоминать о каком-то поступке, вчерашнем или недавнем, поступке, который принёс кому-то пользу. Запишите его. Как же здорово вспоминать о том, что я сделал в прошлом. Скажем, шесть месяцев назад. Я просто открываю свой дневник благодарности... и вижу, как благодарил себя шесть месяцев назад. Спустя полгода я испытываю такое же удовольствие. Итак, сначала запишите, что вы сделали вчера. Во-вторых, соприкоснитесь со своими чувствами, когда вы вспоминаете об этом. Какие чувства возникают у вас в связи с этим поступком? И в-третьих, какую свою потребность вы удовлетворили этим поступком? Возможно, вы сделали что-то для себя, чтобы улучшить свою жизнь. Возможно, своим поступком вы улучшили жизнь другого и были довольны тем, что получилось в итоге. Поблагодарите себя за это, записав, во-первых, что вы сделали, во-вторых, что вы чувствуете в связи с этим, и в-третьих, какую свою потребность вам удалось удовлетворить этим поступком. Опишите эту потребность. Мы потренируемся отчётливее выражать свои потребности, чтобы понять, какие именно потребности мы удовлетворяем. Затем, когда вы записали эти три момента, посмакуйте их, порадитесь им. Как это сделать? Как угодно — так, как вам нравится, чтобы понять, как прекрасно это видеть. Только взгляните на то, что вы сделали, на чувства, которые вызывает у вас этот поступок, на свои потребности. Просто посмакуйте своё состояние. Порадитесь тому, что у вас есть возможность так поступать, и подумайте, как можно творчески, интересно выразить себе благодарность. Я дарю себе цветок. Я слишком скупой, чтобы покупать настоящие цветы, поэтому рисую их. Я рисую один цветок на другом. В общем, я дарю себе цветы. И делаю это искренне. Я дарю себе цветок, наслаждаясь своим поступком. Только взгляните, что

я сделал! Взгляните, какие чувства вызывает этот поступок. Какую мою потребность он удовлетворяет. Возможно, когда вы будете делать первые три записи, ваш внутренний Койот скажет: неужели ты так много о себе возомнил, что так высоко себя ставишь? Да, Койот, знаю; позволь мне побыть здесь и посмаковать этот опыт. Затем можешь делать своё дело. Не позволяйте ему вклиниваться. Посмакуйте этот опыт. По-настоящему насладитесь тем, что можете вносить вклад в жизнь. А потом... переходите к тому, что мы потренируемся делать завтра. Поблагодарите другого человека, который вчера сделал для вас что-то — неважно, что-то важное или мелочь, — и вам захотелось остановиться и прочувствовать этот поступок. И снова запишите эти три вещи: что сделал другой, что вы чувствуете в связи с его действиями, какую потребность удовлетворил его поступок. А затем поблагодарите его за этот поступок. Например, я тоже дарю другим цветок. Я рисую цветок и при этом искренне думаю: «Как же здорово, что он так поступил!». Я думаю о том, как он меня порадовал, какую потребность помог удовлетворить. В общем, неважно, кто совершает поступок — вы или другой: такой дневник позволяет нам лучше осознать свою силу — и мы вспоминаем, что приносит настоящую радость. По-настоящему радостно делать жизнь друг друга прекраснее. Правым быть неинтересно. Неинтересно быть богатым. Интересно привносить что-то в жизнь. Это известно, очевидно; но мы забываем об этом в силу влияния культуры, и поэтому следует ежедневно радоваться тому, что по-настоящему интересно.

19. Что даёт ведение дневника

МР: Вообще, на мой взгляд, вторая часть приносит больше пользы: когда вы цените другого, замечаете, что он сделал, что вы чувствуете в связи с его поступком, какую вашу потребность он удовлетворяет; потому что в половине случаев я не сообщаю об этом другому. У меня мало энергии, я занят чем-то другим или, скажем, изображаю ленивого Жирафа: «Спасибо тебе». Но на следующий день, когда записываю это, у меня возникают

сомнения: правда ли другой понял, как важен для меня его поступок? Тогда я думаю, что, возможно, полезно записать его поступок и осознать его смысл: когда (и если) я встречу с этим человеком сегодня, я могу сказать ему об этом поступке, я не забуду. А если мы не встретимся, я запишу его поступок и позвоню ему. Как печально видеть эту нехватку благодарности, нехватку энергии! Я не хочу способствовать ему. Вы хотите что-то добавить или мы начнём готовиться к ежедневной благодарности? Хорошо. Давайте отдохнём пять минут и обратимся к благодарности.

БЛИЗКИЕ ОТНОШЕНИЯ

Это выступление Маршалла Розенберга под названием «Близкие отношения» входит в серию аудиозаписей «Corona 2000».

1

МР: Вспомните о близких отношениях, к которым вы хотели бы применить сейчас этот подход. Ага, вижу несколько человек. Хорошо. Тогда мы... *(в зале кто-то говорит)*. У вас нет никаких проблем в близких отношениях? Хотя я столько вам дал... *(смех)*, а вы все ещё недовольны.

Голос из зала: Значит, Койот...

МР: Да. Да, всегда. Он последователен. Итак, сегодня утром и днём мы будем говорить о близких отношениях, чтобы у вас была реальная возможность потренироваться. Периодически мы будем делать перерывы, чтобы обсудить теорию, которой мы все сможем пользоваться. Итак, примерно пять минут я выделю на теорию, затем дам вам упражнение на разминку, которое сделают все, а потом обратимся к близким отношениям. Во-первых, теория: поясню, как я понимаю слово «любовь». Конечно, для меня это очень важное слово, ведь все основные мировые религии акцентируют внимание на этом понятии, и оно, очевидно, с давних пор играет очень большое значение для всего человечества. И я попробовал понять, почему ещё несколько лет назад, когда я слышал это слово, меня каждый раз начинало тошнить. Я осознал, что всё дело во влиянии крайне болезненного и трагичного определения любви, характерного для культуры, в которой я воспитывался. Поэтому мне интересно узнать, какие ассоциации вызывает у вас слово «любовь». Что это такое? Запишите, что такое любовь. Прямо сейчас. Давайте послушаем, что получилось.

Голос из зала: Чувство полноты, чувство радости...

Голос из зала: Когда чужие потребности значат не меньше, чем собственные.

Голос из зала: Обучение.

Голос из зала: Когда можно вместе смеяться и играть.

Голос из зала: Ад.

Голос из зала: Иррациональное...

Голос из зала: Постоянное ощущение связи...

Голос из зала: Власть, воспитание, слабость, контроль и утрата.

МР: Это ваши ассоциации, об этом я и спрашиваю!

Голос из зала: Принятие, забота, желание, благодать... *(неразборчиво)*.

МР: Хорошо. Лично у меня сложилось впечатление, что я не очень-то доверяю слову «любовь». Для меня любовь всегда была чувством. Я считал любовью тёплое, сентиментальное, приятное и нежное чувство. И это долго не позволяло мне обратиться к тому, как понимается любовь в главных религиях. Я читал, скажем, о том, что нужно любить врагов, как самих себя... Что ж, значит, нужно испытывать тёплые, сентиментальные чувства к Гитлеру? Да ну!.. И я решил: если так и понимается любовь, то это бред собачий. Но, конечно, позднее я стал понимать, что в таком понимании, наверное, есть красота, которую я не вижу. Должно быть, я чего-то не понимал. Сейчас я считаю любовь бесценной потребностью. Для меня это потребность, основная потребность человека. Я употребляю слово «любовь» именно в таком смысле. Так я её определяю — как потребность. Но поскольку это основная потребность, важная потребность, мы должны выражать её совершенно определённо — отчётливее, чем все другие просьбы. Нам нужно абсолютно ясно понимать, чего мы хотим от других, чтобы удовлетворить эту потребность. Ведь, повторюсь, в культуре, где

я воспитывался, меня учили довольно извращённо подходить к удовлетворению потребности в любви. И даже музыка... музыка, которую мы слушаем: «Без тебя я никто, малыш». Возникает впечатление, будто любить почти всегда означает «перестать быть собой». Словно нужно быть раболепным придатком другого существа, зависимым от него. Зависимость — довольно жуткое явление. Итак, мне потребовалось время, чтобы прояснить для себя этот вопрос. Каких действий я ожидаю от других, чтобы удовлетворить свою потребность в любви? Недавно мне дали почитать одну книгу. Жаль, забыл её название. Наверное, некоторые из вас о ней слышали... Авторы провели исследование и выявили где-то пять разных вещей, которые нужны людям, чтобы удовлетворить свою потребность в любви. В таком случае, если в близких отношениях два человека ожидают разного от любви, они не осознают, что другой не удовлетворяет свою потребность в любви потому, что партнёры ждут разного от любви. Итак, представим, что вам задали самый прекрасный вопрос, который может задать Жираф, его главный вопрос: как я могу улучшить твою жизнь? А если конкретнее, как я могу удовлетворить твою потребность в любви? Предположим, что вы на время готовы принять моё определение любви как потребности. Итак, другой хочет понять, что можно сделать.

2

Уч-ца 1: Я бы хотела знать, что другой человек по-настоящему меня любит. Он ведь знает, как сделать меня счастливой. Почему я должна говорить об этом? Поверьте, в начале отношений он точно понимал, что приносит мне радость.

МР: Тогда что могло бы помешать ему понять, чего вы хотите, чтобы вам не пришлось об этом говорить?

Уч-ца 1: В начале отношений он просто знал об этом.

МР: Значит, как я понимаю, вы хотите, чтобы другой узнал о ваших желаниях, чтобы вам не пришлось ему ничего говорить?

Уч-ца 1: Да.

МР: Да, люди очень часто ждут этого от любви. Другой просто должен как-то интуитивно чувствовать вас, причём всегда. И юристы по бракоразводным процессам обожают такое определение (*смех*), ведь вскоре после окончания медового месяца, во время которого у нас работают такие «экстрасенсорные способности», мы делаем вывод, что любви больше нет, поскольку такая догадливость отчего-то исчезает. Значит, ваш запрос звучит так: я должен всегда догадываться, что вам нужно, чтобы вам не приходилось ничего говорить.

Уч-ца 1: Это ведь совершенно нормально. Все понимают, что я имею в виду. (*Смех.*) Простите, я часто сталкивалась с подобной реакцией.

МР: Да, но если так получается, вы, наверное, понимаете, что мне не нравится такое определение. Почему вы держитесь за него? Я дам всем немного времени для второго раунда. Итак, как вы ответите на этот вопрос теперь? Какие действия другого позволят вам удовлетворить свою потребность в любви?

Голос из зала: Наверное, я ожидаю от другого нескольких вещей. Заботы.

МР: Это нельзя исполнить. Нужно придумать запрос, который можно реально осуществить. Вообще это одно из самых типичных препятствий в близких отношениях — когда люди просят о том, чего нельзя исполнить. Суть в том, что не нужно просить о неисполнимых вещах. Если вы хотите испортить любовные отношения, скажите, что вам хочется, чтобы другой испытывал к вам определённые чувства.

Голос из зала: Хочу, чтобы другой человек сделал меня счастливым.

МР: Это нельзя осуществить. Если вы действительно хотите, чтобы понятие ответственности перестало быть токсичным, очень важно понимать, что ваш партнёр не может осчастливить или опечалить вас. Он не может ранить или разозлить вас.

Голос из зала: Может ли он быть счастливым?

МР: Вы хотите, чтобы другой был счастлив? Это неосуществимо. Предлагайте исполнимые запросы, которые удовлетворят вашу потребность в любви.

Голос из зала: Я бы хотела, чтобы утром партнёр целовал меня, как только мы проснёмся и увидим друг друга.

МР: Я буду вашим партнёром, который говорит с позиции Жирафа. «Я могу тебя целовать. Но поступать ли мне так и в том случае, когда мне хочется с тобой поскандальить? Или я должен вкладывать в поцелуй конкретные чувства? Мой поцелуй может быть токсичным — тебя не волнует, какие чувства стоят за ним?» *(Смех.)*

Голос из зала: Именно.

МР: Хорошо. Тогда это исполнимая просьба.

Голос из зала: Даже если потом он выбьет вам зубы?

Голос из зала: Да. *(Смех.)* Токсичное дыхание, токсичные мысли...

МР: Значит, вы хотите, чтобы вас целовали. Чтобы партнёр уделял какое-то время, тратил какие-то силы на то, чтобы это делать.

Голос из зала: Да.

МР: Очень, очень специфичный запрос. Что у нас ещё? Какие ещё будут запросы?

Голос из зала: Я хочу, чтобы... *(неразборчиво).*

МР: Опять же, вам не важно, какие за этим стоят чувства, Главное, что другой это делает... Как долго это нужно делать? Видите, теперь я знаю, о чём спрашивать. Как долго? *(Смех.)*

Голос из зала: Три часа.

МР: Ого, какое же облегчение! *(Смех.)*. Хотя не всю ночь. Назовите любое время...

Голос из зала: Хотя бы тридцать секунд. Не намного дольше.

МР: Но каждый день?

Голос из зала: Да.

МР: Хорошо.

Голос из зала: *(неразборчиво)*.

МР: Кто-то ещё? Какие ещё действия других удовлетворят вашу потребность в любви?

3

Уч-ца 2: Сейчас я встречаюсь с одним человеком, и меня кое-что огорчает. Я хочу иметь возможность говорить о своей боли, чтобы партнёр не вмешивался и не пытался избавить меня от неё, чтобы он не старался... Знаете, ему кажется, что он отвечает за моё состояние.

МР: Вы сейчас выразили свой запрос в негативной форме: каких действий вы не хотите. И конечно, находясь в позиции Жирафа, вы получите то, чего хотите, только если выразите просьбу в позитивной форме. Итак, чего вы хотите от Койота?

Уч-ца 2: «Я хочу, чтобы ты был рядом и просто слышал, что я говорю о своей боли».

МР: Слишком расплывчато. «Боль» — это слишком туманно. Это неисполнимый запрос. Койот всегда скажет: «Я слышу». Я понимаю, о чём ты говоришь. Им кажется, что они понимают, и они не лгут. Но они понимают то, что способны услышать.

Уч-ца 2: А, хорошо. «Я хочу, чтобы ты повторил, как ты меня слышишь».

МР: Хорошо.

Уч-ца 2: «Я просто хочу, чтобы ты слышал меня и не воспринимал мои слова как критику...».

МР: «Я просто хочу, чтобы ты был рядом, чтобы ты был внимателен к моим чувствам и потребностям. И если в какой-то момент ты услышишь в моих словах критику или требование, подними руку и останови меня. Потому что всегда, когда ты слышишь критику или требование, наши отношения страдают. Всякий раз».

Уч-ца 2: «И дай мне возможность самой выработать решение».

МР: «И прежде чем давать мне советы, пожалуйста, дождись моего письменного запроса, заверенного у нотариуса».

Уч-ца 2: «Это нереально!».

МР: «Не пытайся ничего мне советовать или решать мои проблемы, пока не получишь от меня письменный запрос, заверенный у нотариуса».

Уч-ца 2: Когда вы говорите с позиции Койота, я пытаюсь перевести это на язык Жирафа. «Не надо вмешиваться... Это лекция Маршалла!»

МР: Вы хотите чего-то другого. Возможно, вы хотите, чтобы я сказал: «Это лекция Розенберга?». (Смех.) Смотрите: когда вы говорите, чего вы не хотите, ваши желания не становятся яснее. Как я понимаю, так мыслит Койот.

Уч-ца 2: Тогда... как мне просить в позитивной форме?

МР: Пожалуйста, повторите, как вы поняли мои мотивы. Почему я снова и снова прошу об этом в нашем общении? И потом я хочу, чтобы вы сказали, как вы меня понимаете. Чтобы я увидел, что вы видите разницу между тем, что сейчас слышите, и моей потребностью, которую это удовлетворяет. Повторю ещё раз, более кратко. Как вы воспримете мои слова, если я попрошу вас повторить, что я сказал? «Это какая-то психологическая игра... как будто я не очень умна, а вы школьный учитель, который меня проверяет». Спасибо, что говорите, как меня слышите. Мне хотелось бы пояснить, по какой причине я так часто это делаю. И скажите, пожалуйста, как вы меня поняли. Тогда я увижу, что вы понимаете разницу между моими истинными мотивами и тем, как вы сейчас их понимаете. Пожалуйста, сделайте это сейчас: скажите, как поняли мои мотивы. Прошу вас.

Уч-ца 2: И тогда он говорит: «Нет, я не чувствую, что могу безопасно говорить».

МР: Что ж, тогда он сильно облегчает вам жизнь. Ведь если вы слушаете с позиции Жирафа, это покажет вам, как удовлетворить и ваши, и его потребности. Смотрите, если в слове «нет» вы можете расслышать потребность, то вы увидите, как удовлетворить потребности каждого.

Уч-ца 2: Он нуждается в эмпатии.

МР: Он сообщает вам, какую его потребность нужно удовлетворить, чтобы он смог удовлетворить вашу.

Уч-ца 2: Он нуждается в безопасности.

МР: Значит, пока вы не сможете услышать «нет» как мемнун, вам будет очень тяжело наслаждаться близостью.

4

МР: Вы не знаете, что такое мемнун? Хорошо. Простите, что поставил вас в трудное положение. Повторю: пока мы не сможем воспринимать чужое «нет» как мемнун, нам будет трудно наслаждаться близостью после окончания медового месяца.

Уч-ца З: Это, конечно, проливает на мемнун совершенно новый свет. Но в этом случае, как мне кажется, «нет» — это просьба.

МР: «Нет» — это всегда просьба. «Нет» — это всегда потребность и просьба, если мы точно его понимаем.

Голос из зала: Можете повторить?

Уч-ца З: «Ты благословил меня. Ты подарил мне подарок: возможность дать тебе то, о чём ты просишь».

Голос из зала: Возможность...

Уч-ца З: Да, возможность. И тогда... я почти в долгу у тебя из-за твоей просьбы.

МР: Это огромное благословение.

Уч-ца З: Да.

МР: Я благодарен за него.

Уч-ца З: Именно так. В общении с мужем я всегда испытываю такое чувство, о чём бы ни попросила.

МР: И тогда вы знаете, что вам не придётся расплачиваться ни за какие его действия.

Уч-ца З: Более того, я знаю... я убеждена, что радую его, когда прошу о чём-то.

МР: Да, именно такое сознание отличает Жирафа. Об этом я и пытаюсь говорить уже много лет в своей практике — о подходе к взаимообмену, который формируется в позиции Жирафа.

Уч-ца З: И был ещё один человек... не уверена, что он здесь. А, вот он. Вы не хотите ничего добавить?

Уч-к 1: В иудаизме есть такая же идея. Это идея «мицвы». Это благословение или благой поступок. И когда вы просите другого сделать для вас что-то, вы даёте ему возможность служить вам, и это благословение.

5

МР: Итак, если вы слышите отказ, можете не сомневаться, что это позволит вам насладиться служением другому. Если в вашем сознании есть хотя бы мысль о возможности отвержения, вам будет очень сложно в близких отношениях. На мой взгляд, самый важный аспект близких отношений — умение принимать «нет» как мемнун, как мицву. Человек позволяет мне удовлетворить его потребность. И «нет» — это всегда трагичное выражение потребности. «Трагичное», если другой находится в позиции Койота и воспринимает потребность как отказ. Если мы находимся в позиции Жирафа, это подарок. Другой сообщает нам, какую свою потребность он хочет удовлетворить, так что это не позволяет ему удовлетворить нашу. И это мемнун.

Голос из зала: Вы сказали, что если у нас в голове есть мысли об отвержении, то... что тогда?

МР: Другому будет трудно с радостью делать что-то для нас, если только у него нет больших Жирафьих ушей. Понимаете, если другой видит боль в ваших глазах, потому что вам кажется, что вас отвергают... Если затем ему приходится что-то делать для вас, «лишь бы вы не сочли, что вас отвергают» (он не хочет этого, но боится вашей реакции), вам придётся расплачиваться за это, потому что его действия перестанут быть чистыми. В этом случае другой отдаёт, чтобы избежать скандала. Ведь вы создаёте страдание, когда считаете, что вас отвергают. Значит, поскольку вы считаете, что, если не исполните чужую просьбу, другой поймёт это как отвержение, он и не увидит мемнун в ваших словах, когда вы скажете ему о причинах отказа. Значит, если другому кажется, что его отвергают, а у меня есть хотя бы след мысли «Ох, если я не исполню его просьбу, он разозлится, и мне будет совестно», процесс отдачи утрачивает красоту. Он перестаёт быть благословением.

6

Уч-ца З: Маршалл, есть ещё один небольшой момент. В тех редких случаях — это и правда бывает редко, — когда я прошу о чём-то, а партнёр не может дать мне этого, он никогда не говорит мне «нет». Он смотрит на меня так. И я читаю в его взгляде: «Я так хотел бы исполнить твою просьбу. Но не знаю, получится ли это сделать сейчас...».

МР: «Потому что у меня есть другая потребность, из-за которой я не могу ответить „да“». Чистая радость. Почему я так люблю вашего мужа? (Смех.)

Уч-ца З: Потому что я...

МР: Что?..

Уч-ца З: Потому что я его люблю. И тогда я отвечаю ему: «Всё хорошо. Тебе сейчас трудно это сделать, я прекрасно понимаю». И он соглашается.

МР: Итак, она принимает его «нет» как дар.

Голос из зала: Простите, мне с большим трудом удаётся понять эту идею...

Уч-ца 3: Спасибо. Возможно, дело в том, что мы описываем её очень многословно. Не знаю. Вернусь к тому, что такое мемнун. Мне легко принять, когда мне отвечают положительно на вопрос, просьбу. Принять те чувства, которые возникают. И, возможно, дело в том, что, когда мне говорят «нет», я играю разные роли, занимаю разные позиции.

МР: Я бы сказал... что можно говорить лишь «пожалуйста» и «спасибо». Итак, я бы сказал, что нельзя сказать «нет». «Нет» — просто просьба.

Уч-ца 3: Значит, один человек просит об одном, а другой — о чём-то другом.

МР: Да. У нас есть два подарка. Один подарок и второй подарок, стоящий за первым.

Уч-ца 3: То есть другая просьба.

МР: Да. Если оба человека понимают это, они получают друг от друга только «спасибо» и подарки.

Уч-ца 3: Можно пояснить на конкретном примере?

МР: Да. Предложите ситуацию. Вы просите о чём-то... (*Голоса из зала.*) Кто-то ещё хочет это сделать? Кто хотел бы попросить о чём-то?

Уч-к 2: Да. Я бы хотел, чтобы вы помяли мне спину в течение минут сорока.

МР: Ох, не знаю, что ответить! С одной стороны, я с удовольствием бы это сделал. С другой стороны, сейчас я наслаждаюсь покоем и тишиной. Вы готовы подождать ещё тридцать минут?

Уч-к 2: Да. И я понимаю, что сейчас вы хотите побыть наедине с собой, ведь это даст вам покой, тишину и безмятежность, в которых вы так нуждаетесь.

МР: Да. Сейчас он не ощущает, что его отвергли. Он подарил мне подарок. И я сделал то же самое, когда дал ему возможность подарить мне подарок. Но это было довольно просто сделать, потому что я говорил с позиции Жирафа. Настоящая проверка — когда мы общаемся по-другому. Попробуем снова.

Уч-к 2: В общем, я хотел бы, чтобы вы помяли мне спину в течение минут сорока.

МР: Боже мой, никогда не видел такого требовательного человека! Даю вам последний месяц.

Уч-к 2: Сейчас вы очень раздражены, потому что хотите много успеть и не знаете, как всё совместить.

МР: Да... Но, видите ли, в детстве меня не научили считать свои потребности подарком, и поэтому я не могу представить, что они — подарок. И поэтому, когда я слышу о его потребностях, мне кажется, что он чего-то требует. Поэтому с партнёром, который слышит просьбы как требования, нелегко общаться. И ему повезло, потому что я довольно отчётливо обозначил свою позицию. Я бы сильно испортил ему жизнь, если бы поступил так. Смотрите. Мы ещё раз проведём такую же игру. Начинайте.

Уч-к 2: У меня возникло какое-то напряжение в спине. Вы не могли бы помять мне спину?

МР: «Ладно» (*недовольным тоном*). «Если я сделаю ему массаж, ему придётся за это расплачиваться. Он заплатит за моё согласие». И это самый худший, опаснейший вариант. Будьте внимательны. Остерегайтесь таких ответов, если боитесь Койотов. Будьте осторожны.

Уч-к 2: Прежде чем мы пойдём дальше, скажите, как действовать в последнем случае?

МР: Если вы слушаете с позиции Жирафа, вы понимаете, что я сказал «да», имея в виду «нет». И не стоит позволять другим исполнять ваши просьбы, если они действуют с такой энергией. Понимаете? У вас есть как бы детектор. В отношениях нам нужен встроенный детектор. Тогда прежде, чем разрешить другому удовлетворять ваши потребности, он проходит проверку. Его поведением должна руководить только энергия мемнун. Им движут мотивы, в которых нет ни капли страха перед тем, что, если он откажет, его ждёт наказание. Ни капли надежды на то, что, если он исполнит вашу просьбу, ваша любовь усилится, — иначе говоря, надежды на поощрения. Ни капли чувства вины, стыда, идеи о долге и обязанностях. Итак, нужен детектор. Никогда не позволяйте партнёру исполнять вашу просьбу, если он действует хотя бы отчасти из таких побуждений, потому что до поры до времени эти яды будут копиться.

8

Уч-к 2: Мне очень трудно слышать просьбы, поэтому я воспринимаю их как требования.

МР: Это синдром Галаада*.

Уч-к 2: Да.

МР: Синдром Галаада. Он встречается у мужчин в нашей культуре: настоящий мужчина обязан поддерживать любого члена своей семьи, если тот страдает. Он должен предлагать свои решения и советы. Женщины ведут такую же игру, но немного по-другому. Если вы женщина и умеете любить, у вас не должны быть потребностей — вы жертвуете ими ради других и так далее. Но, по сути, они ведут такую же игру. Любовь — это жертва.

* Галаад (Галахад) — один из рыцарей Круглого стола. Отличался целомудрием и нравственной чистотой. — *Прим. пер.*

Уч-к 2: Маршалл, может быть, мы завершим эту ролевую игру, только поменяемся ролями? Как вы поведёте себя в такой ситуации?

МР: Сейчас у меня такой уровень энергии, что я нервничаю. Поэтому я скажу этому человеку: «Сейчас я испытываю сильное напряжение. Буду рад, если ты спросишь себя, какие ещё мотивы стоят за твоим „да“: возможно, страх перед моей реакцией в случае отказа, убеждение в том, что, согласившись, ты завоеешь мою симпатию, представление о вине и стыде (в случае отказа), чувство долга или обязательства. Настоятельно прошу: если к твоему ответу примешивается один из этих мотивов, не отвечай „да“». Жизнь слишком коротка, чтобы исполнять чужие просьбы на таких условиях.

Уч-ца 1: Простите, Маршалл, значит, вам нужно больше? Вы хотите, чтобы я что-то сделала для вас. Но при этом мне тоже должно быть приятно.

МР: Да. Если это вам ничего не даёт, если вы не делаете это ради себя, не нужно соглашаться. Пожалуйста, не делайте ничего для меня.

Уч-ца 1: Мне кажется, это слишком. Я готова поступить так, но не готова радоваться этому. *(Смех.)*

МР: Да. Благодарю вас. Тогда, если вы не исполните мою просьбу, для меня это будет лучший подарок. Прошу, не делайте для меня ничего, что не будет игрой. А ваши действия будут игрой, если опираются на энергию мемнуна.

9

Уч-к 3: Маршалл, что вы думаете о браке?

МР: Мы скоро подойдём к этому вопросу.

Уч-ца 4: Мне нужны такие карточки. Я хочу раздавать их людям, чтобы они мне их давали. И ещё кое-что в ответ Дэвиду. Часто, отвечая людям, я говорю: «Да, с удовольствием», потому что я привыкла так говорить.

А через пять минут я понимаю, что... брррррр (с отвращением). Поэтому, возможно, стоит спросить, проверить себя, если вы начинаете замечать что-то подобное...

МР: Возможно, вам стоит взять одну из этих карточек. В ней говорится: «Прежде чем отвечать „да“, я хочу проверить себя и убедиться, что мой ответ опирается на энергию мемнуна, что в нём нет ни следа других энергий». Просто не торопитесь и проверьте, что опираетесь на эту энергию.

10

Уч-ца 5: Скажите, не могли бы вы ещё раз вернуться к слову «нет». К тому, как за отказом видеть потребности...

МР: Нет. (Смех.) Какую потребность, на ваш взгляд, я выразил сейчас, ответив «нет»?

Уч-ца 5: Вы нуждаетесь в том, чтобы делать что-то по-другому, чем я...

МР: Это стратегия. В чем же состоит потребность?

Уч-ца 5: В праве на самостоятельные решения?

МР: Возможно. Значит, Маршалл слышит в ваших словах требование как вашу потребность в самостоятельном решении. Я мог бы согласиться с вами или сказать: «Дело не столько в этом. Мне нужно сохранить ясность ума, и я боюсь, что если буду отвечать на ваш вопрос, то потеряю это состояние ясности. Не могли бы вы подождать?». Иначе говоря, за словом «нет» могут стоять сотни разных потребностей. Но вы как другой человек понимаете, что, пока не разберётесь, какая потребность стоит за словом «нет», вам трудно будет понять, как удовлетворить каждого. С другой стороны, когда нам удастся выразить и понять потребности всех, проблема решится.

Уч-ца 5: Спасибо.

МР: Мне кажется, это отсылает нас к вопросу Джима о том, что такое брак. Если вы хотите поскорее изуродовать эту идею, которая сама по себе прекрасна, определяйте брак следующим образом: в браке у вас есть конкретные обязанности и обязательства, и эти обязательства понимаются как требования. В таком случае вы уродуете то, что в ином случае приносило бы радость. Но эти идеи играют важную роль, потому что поддерживают репрессивные структуры. Пожалуй, лучший способ поддержать репрессивные структуры — учить людей, что высшая добродетель — это долг, обязанности и обязательства.

11

Уч-к 4: Как вы думаете, это как-то... концептуально в нас встроено? У нас как бы возникает небольшое пространство для свободного самовыражения, а затем, когда отношения становятся серьёзными, в них появляются негласные соглашения?

12

МР: Мне кажется, все несколько иначе... Некоторые из вас уже слышали эту историю. Я расскажу её снова, потому что так мне легче будет прояснить эти сложные моменты. Речь пойдёт о моем сыне Бретте. Мы чистили от снега участок одной женщины, которая живёт на углу. Она не могла ходить и передвигалась только на машине. Каждый раз, когда шёл снег, мой сын буквально бросался на улицу и бежал к этому дому. Он бросал все дела, чтобы расчистить проход. У нашего дома он расчищал малюсенькую тропку. (Смех.) Да, он чистил снег и возле нашего дома — после того, как я бранил его: «Если ты член нашей семьи...».

Голос из зала: О Боже!

МР: Вы, наверное, думаете: «Как я мог сморозить такую глупость?» Но, видите ли, когда вас называют «мужем», «женой», «сыном», у вас возникают

определённые обязательства, обязанности. И теперь вы уродуете действия, которые в ином случае могли выглядеть как мемнун.

13

Уч-к 4: Я вырос в похожих условиях недалеко от вас. В таком же климате. В девять лет я расчищал снег для своей мамы, и она не была инвалидом. Как вы это объясните?

МР: К счастью, ваши отношения с мамой строились на энергии мемнуна. А значит, вы отдавали, потому что это приносило вам радость.

Уч-к 4: И мне не давали за это карманные деньги.

МР: Да. Вы отдавали, потому что это приносило вам радость. Вы делали это ради себя, не ради своей матери.

Уч-к 4: Не думаю, что делал это для себя.

МР: Я определяю это так: вы делали это из состояния самодостаточности. Вообще говоря, я думаю, никто не делает ничего ради других, даже люди, которые говорят, что так поступают. Я не верю, что хоть кто-то сделал что-то ради других.

Уч-к 4: Ей нужно было, чтобы кто-то почистил её машину и заснеженную дорожку.

МР: И вы сделали это, потому что тем самым вы удовлетворяли свою потребность. Иначе вы не стали бы этого делать.

Уч-к 4: Я так не думаю.

МР: Знаю. И в этом мы расходимся. Я считаю, что никто и никогда не делает ничего ради других.

Уч-к 5: Маршалл, скажем, человек отвечает мне так, как в четвёртом примере, — говорит «да»; и хотя кажется, что всё в порядке, хочется в этом убедиться.

МР: Возможно, вам стоит поступить так, как сделал Сэм Уильямс и некоторые другие, когда слышали такой ответ. Он придумал карточки, которые сейчас продают почти везде. Уверен, Сэм и не думал, что изобретёт подобную вещь. Эту идею он услышал от меня на одном семинаре. Я высказал отчасти шуточную мысль о том, что можно сказать другим, чтобы прояснить иное понятие любви, лежащее в основе позиции Жирафа, — оно отличается от того, которому учат многих. Это одна из важнейших идей — мемнун. Я пытался донести её до участников так. Всякий раз, когда вы обращаетесь с просьбой к самым близким, давайте им карточку, где говорится: «Пожалуйста, исполняй мою просьбу только в том случае, если ты сможешь сделать это с такой же радостью, с какой ребёнок кормит голодную утку. Пожалуйста, не делай того, о чём я прошу, из страха, что тебя накажут, если ты откажешь. Пожалуйста, не делай того, о чём я прошу, чтобы купить мою любовь, надеясь, что я буду больше тебя любить, если ты согласишься. Пожалуйста, не делай того, о чём я прошу, если, отказавшись, ты будешь испытывать чувство вины. Пожалуйста, не делай того, о чём я прошу, если тебе стыдно мне отказывать. И, конечно, не нужно исполнять мою просьбу из чувства долга или потому, что ты обязан(а)». В общем, однажды ради шутки я сболтнул такое, а он подошёл ко мне и сказал: «Повторите свои слова, Маршалл, я хочу запомнить их. Я понимаю, что все мои отношения зашли в тупик; я часто действую из таких побуждений». И тогда он придумал карточку с этими фразами. Теперь такие карточки выпускают по всему миру, их перевели на множество языков. Такой игровой подход помогает вырваться из круга поведения, к которому примешиваются подобные мотивы. О чём бы вы ни просили, давайте собеседнику такую карточку и скажите: «Прежде чем выполнить мою просьбу, пожалуйста, прочти её».

Так, за обедом можно сказать: «Пожалуйста, передай мне соль, но сначала прочти это» (*смех*). Поступая так, вы обучаете других. Давайте будем отдавать, только опираясь на энергию мемнуна. Жизнь слишком коротка, чтобы делать это из других побуждений. Но это радикальная идея. Ведь общества подавления могут существовать только в том случае, если кто-то один или немногие люди подчиняют себе многих. И тогда вам нужно уничтожить идею мемнуна. Если люди будут верить в такой взаимообмен, произойдёт революция. Вам нужно заставить людей бояться наказания и действовать ради вознаграждения. Только так вы сможете подчинять себе других.

15

Уч-к 4: Думаю, что многие вещи делаю ради других, и мне кажется...

МР: Я думаю — согласно моему определению, — что вы так поступаете, чтобы удовлетворить свою потребность в отдаче. А это одна из сильнейших потребностей человека, согласно Виктору Франклу, о которой он пишет в книге «Человек в поисках смысла». Вероятно, это наша сильнейшая потребность — отдавать другим, исходя из энергии мемнуна.

Уч-к 4: Я поступал так, потому что любил свою мать и хотел так поступить. Что вы на это скажете?

МР: Об этом я и говорю. Вы сделали это ради себя.

Уч-к 4: Да, ради себя.

МР: И тогда ей не нужно за это платить. Если вы делаете это ради неё, ей бы пришлось платить.

Уч-к 4: Она ничего мне не должна.

МР: Значит, вы делали это ради себя. В таком случае она ничего вам не должна. Когда мы делаем что-то ради других — когда считаем так, — им приходится за это платить. И если бы другой человек увидел, как ему придётся расплачиваться, он бы очень быстро раздобыл и дал вам такую карточку: «Прошу, не надо больше так делать... это слишком дорогое удовольствие. Пожалуйста, прошу, исполняй мои просьбы только в том случае, если делаешь это ради себя, опираясь на понимание мемнуна».

Уч-к 4: Может ли общение складываться так естественно?

МР: Я думаю, что так и происходит. Если нас не воспитают иначе. Если бы нас не воспитывали так, как меня, думаю, мы общались бы так естественно.

16

Уч-ца 6: Сейчас у меня не получается усваивать то, что вы говорите, воспринимать информацию, потому что мне больно. Дело в одном разговоре, который произошёл у меня с моим мужчиной. Вчера вечером тридцать минут я не могла до него дозвониться, а когда дозвонилась, то задала вопрос: «Ты полчаса с кем-то говорил?». Он ответил: «Нет, я говорил примерно час с бывшей девушкой».

МР: Понятно.

Уч-ца 6: И мне было даже страшно спросить его, что происходит...

МР: Попробуйте выразить свои чувства этому Койоту с позиции Жирафа. Скажите ему, что вы чувствуете, когда он говорит со своей бывшей девушкой в течение часа.

Уч-ца 6: Я чувствую... что мне страшновато спрашивать, в чём дело, потому что я нуждаюсь в чувстве эмоциональной защищённости.

МР: Великолепно. Теперь обратитесь к нему с отчётливой просьбой, которую можно исполнить сейчас.

Уч-ца 6: «Скажи, пожалуйста, мы с тобой ещё встречаемся?».

МР: Я настоятельно рекомендую оставить эту просьбу на потом. Я бы хотел, чтобы в своей первой просьбе вы уточнили, воспринял ли он ваши слова как мемнун. Потому что, если этого не случится, вам придётся за это расплачиваться.

Уч-ца 6: «Ты не мог бы... сказать, как ты меня услышал?».

МР: Да. «Как я понял, ты мне хочешь сказать, что мне нельзя даже по телефону поговорить, — ты уже ревнуешь...». Знаю, ваш мужчина не такой человек, который станет так говорить. Давайте подготовимся к худшему.

Уч-ца 6: Но он ещё хуже себя ведёт.

МР: Вот это да! *(Смех.)* Я-то думал, что худший мужчина на свете — это я...

Уч-ца 6: Он молчит. Просто молчит. *(Голоса в зале.)*

МР: О нет. Мне тоже знакома эта игра. Ненавижу поступать жестоко, но...

Уч-ца 6: Вот что я сделала. Мы просто говорили о всяких мелочах. Обычно, когда мы прощаемся, то говорим друг другу: «Люблю тебя». Он не сказал этого.

МР: Понятно. Давайте немного упростим. Представьте, что сейчас вы опять с ним встретились и хотите поговорить об этом. О нашем разговоре по телефону. Сейчас вы спросили меня, как я вас понял, а я ответил: «Мне что, нельзя ни с кем больше поговорить? Ты сразу начинаешь меня ревновать. Ох, ты делаешь из наших отношений кабалу».

Уч-ца 6: «Ты раздражаешься, потому что нуждаешься в том, чтобы делать то, что хочешь, и так, как хочешь».

МР: Мне кажется, у этих отношений есть шанс. Потому что ей не показалось, будто своим желанием — которое она высказала — она сейчас сильно ранит Койота. Если бы она так поступила, решив, что её просьба сделает его несчастным... Боже мой, тогда она должна считать, что её потребности токсичны. Но дело обстоит обратным образом: её потребности — бесценный подарок. Итак, эти отношения не безнадежны, потому что она не сказала: «Ты расстроился из-за того, что я спросила?». Она попыталась понять, в чём состоит его потребность.

Уч-ца 6: Да.

МР: Повторите свои слова, чтобы все это поняли. Только не говорите: «Ты так чувствуешь, потому что я...».

Уч-ца 6: «Ты раздражаешься и... нервничаешь, потому что тебе нужно уважение к твоему личному пространству и возможность удовлетворять свои потребности».

МР: Да. «Да! Вообще-то я просто говорил с ней о разных вопросах, которые... нам нужно было обсудить. В этом ведь нет ничего страшного».

Уч-ца 6: «Спасибо, что сказал об этом. Но мне также очень важно ощущать эмоциональную защищённость в нашем общении, потому что я очень ценю наши отношения. Скажи, пожалуйста, как ты меня понял?».

МР: «Тебе нужна защищённость, эмоциональная защищённость».

Уч-ца 6: «Да. Что ты чувствуешь после того, что я сказала?».

МР: «Мне страшно». (Посмотрим, что скажет этот Койот с позиции Жирафа.) «Мне страшно, потому что, если я правильно тебя понял, ты почувствуешь такую защищённость, если я не буду говорить по телефону с конкретными людьми».

Уч-ца 6: «Ты испытываешь дискомфорт из-за моих... потому что тебе тоже нужна защищённость в наших отношениях?».

МР: «Да. Я хочу иметь возможность говорить с другими, не ставя под угрозу наши отношения».

Уч-ца 6: «Значит, ты чувствуешь, что в наших отношениях тебе нужна свобода и защищённость?».

МР: «Да».

Уч-ца 6: «Да. Спасибо, что сказал об этом. Теперь мне стало лучше».

МР: Но хорошо бы также разобраться с вашей просьбой, чтобы удовлетворить потребности каждого, — что, наверное, реально. В самом деле, если мы поймём потребности каждого, мы сможем их удовлетворить. Например, чтобы сэкономить время, можно сказать: «Конечно, я хочу, чтобы ты мог выбирать и не чувствовал, что у тебя нет вариантов, но твоё решение влияет и на мою потребность, особенно если оно связано с третьим человеком. Объясни мне, какую твою потребность удовлетворял тот разговор, чтобы мой Койот не срывался с цепи?».

Уч-ца 6: «Это будет полезно».

МР: «Ты готов это сделать? Но прежде чем соглашаться, скажи, что не воспринимаешь мои слова как требование. Я правда хочу понять, как удовлетворить и твои, и мои потребности. Если моя просьба тебе не по душе, я уверена в одном: если мы продолжим этот танец Жирафов, каждый из нас удовлетворит свои потребности».

17

Уч-ца 6: Спасибо.

Уч-ца 7: Я осознаю, что для меня выявить потребность — одно, а по-настоящему оценить её красоту — совсем другое.

МР: Для большинства из нас действительно воспринимать свою потребность как подарок — наверное, одна из сложнейших задач, особенно с учётом того, чему нас так долго учили.

Уч-ца 7: Мне интересно... извините, не знаю, как вас зовут. *(Голос из зала.)* Хорошо. Если бы вы тогда увидели красоту потребностей вашего партнёра, скажите, пожалуйста...

Уч-ца 6: Он нуждался в свободе.

Уч-ца 7: И вы увидели в этом красоту?

Уч-ца 6: Мне нужно время *(смеётся)*.

МР: Если он поймёт её страх, если он с сочувствием отнесётся к её страху. Она не ощущает, что её потребность в безопасности — для него подарок, и потому не может понять красоту его потребности. В таком случае он не воспримет её просьбу как требование, не почувствует в ней угрозы. Он просто поймёт её потребность, воспримет её как подарок. А она увидит это по его глазам, по тону голоса. Когда она поймёт, что её потребности имеют значение, её страх частично отступит. И тогда она сможет увидеть — могу поспорить, ей это будет гораздо проще, — что любой хочет говорить с тем, с кем ему хочется, иметь такую возможность. И тогда, мне кажется, ей будет легче увидеть его потребность. А когда он ощутит, что его потребность по-настоящему понимают, полагаю, проблема разрешится сама собой. И когда между людьми есть контакт, не нужно быть гением, чтобы разобраться, как удовлетворить потребности каждого. Проблема в том, как научиться формировать такой контакт.

Уч-ца 7: Да. И, мне кажется, я хочу сказать, что важный элемент такого контакта — умение видеть его красоту в настоящем. Я уверена, что никакой

мемнун невозможен, если человек не может постичь, насколько такой контакт прекрасен. Точка.

МР: Именно.

Уч-ца 7: Мне не хотелось повторять очевидные вещи...

МР: Нет, это важно. Я рад, что вы обратили на это внимание. Пока мы не увидим потребность и просьбу как подарок, всё, что мы отдаём... Людям придётся расплачиваться за это. Видеть чужую потребность как подарок нелегко, если мы считаем её требованием из-за нашего определения брака и отношений, природы «серьёзных отношений». Мы почти сразу с лёгкостью чувствуем, что в браке наша глубокая потребность в свободе, в независимости оказывается под угрозой. Как в случае с моим сыном, нам легко делать что-то для любых людей, кроме тех, чьи потребности мы считаем требованиями. Он видел красоту в нуждах женщины, которая живёт на углу. Однажды его брат захотел помочь ей, и они стали спорить из-за того, кто пойдёт. *(Смех.)*

Уч-ца 6: Наверное, когда мне больно, мне нужно работать над этим — стараться видеть, что чужие потребности так же прекрасны, как и мои.

МР: Я пытался разобраться в себе и понять, почему мне до сих пор трудно видеть красоту в своих потребностях. И однажды меня осенило: дело в том, что люди очень часто делали что-то для меня без энергии мемнуна. Понимаете? Я сказал себе: разве я боюсь, что мне ответят отказом? Нет-нет, я не боюсь слова «нет». Люди очень редко мне отказывают. Гораздо больше я боюсь слова «да». Когда люди отдавали мне, к их действиям примешивались другие энергии. Из-за этого я начинаю считать свою потребность обременительной; когда к чужим мотивам примешиваются другие моменты, она становится бременем. Итак, не понимая этого на уровне сознания, я стал считать свои потребности требованием, бременем, а не подарком.

18

МР: Дело в том, что другие редко воспринимают мою потребность однозначно — и это ещё больше расстраивает. Моя мама, наверное, в 90% случаев отдавала потому, что хотела отдавать, а в 10% случаев — потому что была должна и обязана. В некоторых случаях эти мотивы смешивались. Из-за этого ещё сложнее доверять другим.

19

Пол: Я приведу конкретный пример. Как настаивать на своих потребностях, но и не делать из них требования? Я оплачивал все счета, финансово вкладывался как мог. И я стал ощущать, что меня это очень обременяет. Мне просто хотелось, чтобы близкие немного помогли мне с оплатой счетов. Меня стала очень раздражать эта ситуация, буквально бесить...

МР: Значит, вы оплачивали счета, делая это без нужной энергии. Без энергии мемнуна.

Пол: Теперь мне гораздо лучше. *(Смех.)* Я не только поступал неправильно...

МР: Я тут ни при чём, Пол. Я еврей — ничего не поделаешь, я вызываю у других чувство вины. *(Смех.)* Не держите на меня зла.

Пол: Сработало. Что ж... Хотелось бы понять, как настаивать на своих потребностях так, чтобы они не превращались в требования.

МР: Вам нужно изначально видеть свою потребность как подарок и попросить других о поддержке. Давайте попробуем проиграть этот момент. Вернёмся к моменту, когда... Представим, что вы оплачивали счета только потому, что вам это приносило радость. А теперь представим, что вы начинаете испытывать дискомфорт. Вы нуждаетесь в поддержке. Попробуйте попросить о ней других.

Пол: «Мне страшно, и я растерян, потому что хочу говорить с тобой так, чтобы тебе не казалось, что я чего-то требую».

МР: «Хорошо».

Пол: «При этом мне бы хотелось... для меня очень важно, чтобы ты помогла мне с оплатой счетов. Я чувствую, что для меня это непосильная ноша. И я буду благодарен, если ты сообщишь, как ты поняла мои слова».

МР: «Ты хочешь, чтобы тебе помогли с оплатой счетов».

Пол: «Спасибо. И мне хотелось бы, чтобы ты сказала, как понимаешь другую часть: мне очень страшно и тяжело. Для меня очень важно, чтобы ты помогла мне».

МР: «Да. Значит, ты напуган, тебе тяжело, и если тебя поддержат, для тебя это будет большим облегчением».

Пол: «Да. А с другой стороны... Кроме того, я боюсь, что ты можешь воспринять мои слова как требование и тогда нам обоим придётся очень дорого за это заплатить. И я хочу понять, можно ли сделать это так, чтобы нам обоим это принесло радость».

МР: «Значит, ты хочешь убедиться, надеешься, что я не воспринимаю твои слова как требование, потому что, если в итоге кто-то из нас увидит в них требование, из этого не выйдет ничего хорошего».

Пол: «Именно так. Да и людям, которым мы платим, тоже».

МР: «И я не знаю, что делать. Какой-то частью себя я воспринимаю твою потребность как мемнун. И у меня возникает желание отдавать. Но помимо этого я чувствую себя виноватой из-за того, что не вкладывалась больше. И отчасти моё желание отдавать тебе опирается на это чувство вины. И если я буду отдавать из этого чувства вины, я буду откликаться не на твоё требование, а не требование своего внутреннего Койота. Но я боюсь, что нам

обоим придётся расплачиваться за это. Даже если я не воспринимаю твои слова как требование, они всё-таки кажутся мне внутренним требованием. Как справедливое притязание, как то, что необходимо отдать человеку, который так много мне дал. Но тебе всё же придётся за это расплачиваться».

Пол: «Как я понимаю, ты очень боишься: тебе кажется, что, если ты выполнишь мою просьбу, восприняв её как требование, наша связь в отношениях ослабнет, а она очень важна».

МР: «И я не знаю, как сохранить чистоту отдачи, так, чтобы она не смешивалась с чувством вины, возникающим в позиции Койота — где я „обязана“, потому что вижу, как много ты мне дал. И теперь это перестаёт быть твоим требованием. Это моё собственное требование. Но если я отдаю, исходя из этого требования, ты тоже за это заплатишь, потому что будешь участвовать в этой ситуации. Мне бы хотелось знать, Пол, как у тебя отзываются мои слова».

Пол: «Мне будет легче, если мы ещё помолчим. Посидим молча примерно минуту».

МР: «Хорошо». Возможно, кого-то ещё затронуло то, что сказала моя часть; как у вас откликнулись мои слова?

20

Голос из зала: Как ей выйти из этого положения?

МР: Да, это стоит обсудить. Знаете, иногда я включаю в свои семинары раздел, который пользуется большой популярностью. Никто ещё не спрашивал об этом, но мы называем его «Как наслаждаться плохим сексом». И это имеет отношение к нашему вопросу. Как наслаждаться плохой близостью? Это получится сделать, если вы не будете прекращать танец Жирафов: только что она поделилась самым интимным. И если нам удастся сохранить этот поток, в самом деле, что может быть лучше? Разве в этом

случае мы не проявляем свою уязвимость в полной мере? Разве мы проявляем не такую же уязвимость, как и в других случаях, когда чем-то делимся? Итак, если мы можем поделиться тем, что в нас происходит, и получить эмпатию от партнёра, а затем услышать, что он чувствует, — например, наши слова могут вызвать боль, — тогда мы будем великолепно общаться.

Голос из зала: *(Неразборчиво.)* Как можно описать этот процесс?

Пол: На самом деле... это такая плотная область. И вам просто нужно — в этом всё дело — как бы притормозить, проявить эмпатию и посмотреть, что произойдёт. Изначально у меня возникли такие мысли: «Боже, я не знаю, как дальше быть».

МР: Да, нужно учиться. Надеюсь, мы сможем дать всем вам то, что позволит вам к этому приблизиться. Тогда в роли Пола вы будете видеть эту ситуацию как мемнун: другому нужна эмпатия, чтобы разрешить дилемму, которая здесь возникает. Итак... сейчас вы искренне печалитесь, потому что слышите мою просьбу и видите в ней красоту. Какая-то ваша часть хочет откликнуться на неё. И вам очень больно видеть, что вашу энергию сильно загрязняет эту неясное возникшее у вас чувство долга. Да, да, примерно так: «Я не могу этого сделать. Я хочу, но мне трудно исполнить твою просьбу, когда я испытываю чувство вины и стыда». Что другой чувствует, когда я так говорю? Он чувствует... мемнун. Чувствует, что вы по-настоящему открываетесь ему, даёте ему возможность удовлетворить потребность в понимании. Это его трогает. И вот, заглянув себе в душу, он видит там каких-то гоблинов. И ему становится очень грустно из-за того, что он говорил в прошлом, что, как ему кажется, усугубило ситуацию.

Уч-к 6: Именно так у меня и произошло. Я всё больше отчаивался и просил таким образом, что это только усугубляло отчуждение...

МР: «Я понимаю, что пользуюсь этим. Я вижу, что очень часто отмалчиваюсь, хотя и пробуждаю тем самым в тебе Койота. Так мне удаётся удовлетворить свои потребности, но я ненавижу себя, когда удовлетворяю их так.

Но я поступаю так из отчаяния, когда не знаю, как... Ты мог бы сказать мне, как ты меня понял?» Разве не прекрасно, что мы можем вести такой диалог? Разве каждый день на этих семинарах мы не получаем от него огромное удовольствие? Он может длиться вечно.

21

Уч-к 7: Тут я вижу два утверждения. Когда я рассказывал, как заботился о своей матери, в самом конце кто-то прокомментировал: «Хороший мальчик». И я хотел бы возразить человеку, который это сказал. Я хочу спросить, кто это сказал, и почему он это сделал.

Уч-к 8: Я. Я сказал так, потому что ваша ситуация показалась мне знакомой. Когда я хотел принятия, я совершал разные поступки, потому что хотел быть «хорошим мальчиком».

Уч-к 7: Это было сказано недоброжелательно... *(неразборчиво)*.

МР: Он так сказал из-за своей боли; он осознавал свою боль, осознавал, что раньше совершал поступки, чтобы купить чужую любовь. Так я описываю синдром «хорошего мальчика». В самом деле: мы хотим купить чужую любовь.

Уч-к 8: Да, я поступал так всю свою жизнь.

МР: В его тоне не было критики по отношению к вам. Он осознавал свою боль, понимал, что делал очень многое ради того, чтобы купить чужую любовь.

Уч-к 8: Да, и это причиняет боль, потому что... Я полностью потерял себя в этом, потому что смотрел наружу — искал, что можно сделать, чтобы быть хорошим мальчиком, и не развивался.

Уч-к 7: Спасибо вам. *(Неразборчиво.)* Потому что в обществе так принято. Когда вы отдаёте из чувства радости, люди думают, будто вы играете роль «хорошего мальчика». Люди думают, что вы делаете это...

МР: Видите ли, Джим... мне кажется, вчера я хотел показать вам: вы даёте повод для того, чтобы вас ассоциировали с этим образом, потому что вы рассказывали о своих поступках, и кажется, будто вы пытаетесь показать, какой вы хороший мальчик. Вместо того чтобы рассказать, что вы тогда ощутили, вы рассказали мне эту историю. Если бы вы не рассказывали её, а выражали свои чувства...

Уч-к 7: Но я объяснил, почему я так сделал.

МР: Но вы так и не сказали, какие чувства у вас возникают сейчас, в этот момент. Я так и не знаю, что вы почувствовали и какую потребность вы удовлетворили своим рассказом. И когда вы не объясняете этого, вы даёте повод для подобных проекций.

Уч-к 7: Хорошо. Я вижу ситуацию Пола...

МР: Вы говорите о том, что было; попробуйте оставаться с тем, что вы чувствуете в настоящем.

Уч-к 7: Мои чувства непосредственно связаны с нашим разговором.

МР: Какие же они?

Уч-к 7: Я оказался в ситуации, где...

МР: Но вы рассказываете историю — это не то, не то. Вы углубляетесь в рассказ.

Уч-к 7: Хорошо, я был в похожей ситуации. Вот что я хочу сказать.

МР: Вы рассказываете историю. Она ничего не даёт группе.

Уч-к 7: Тогда я почувствовал...

МР: Не тогда, а сейчас! Что вами движет? Какую потребность вы удовлетворяете, когда рассказываете об этом? Когда мы этого не понимаем, Джим, очень легко что-то спроецировать...

Уч-к 7: Я испытываю те же чувства...

МР: Какие?

Уч-к 7: Чувство гнева, печали. Не знаю, они кажутся противоречивыми.

МР: Не беспокойтесь об этом. Просто говорите, что вы чувствуете. Какая потребность стоит за ними? И какая остаётся неудовлетворённой? Какая потребность стоит за гневом? За чувством гнева и печали?

Уч-к 7: Потребность в том, чтобы люди ценили то, что я делаю.

МР: Вы хотите похвалить себя за то, что вы сделали...

Уч-к 7: Да, я совершил хороший поступок.

МР: Вы хотите отметить тот вклад, который вносите в жизнь.

Уч-к 7: То, что я забочусь о шестерых людях? Да.

МР: Так давайте же просто это сделаем.

Уч-к 7: Не об одном человеке, о шести.

МР: Я понимаю, почему вы хотите как-то отметить свой вклад. Вы столько дали многочисленным солдатам, с которыми служили в опасных условиях.

И я вижу, что вы нуждаетесь в том, чтобы отметить серьёзный вклад, который вносите в жизнь. Вот что мы хотим услышать.

Уч-к 7: Но я ощущал печаль и гнев, потому что другой участник отвечал... с чувством гнева.

МР: Вы не ощутили, что ваш вклад замечают, что вас понимают.

Уч-к 7: Он не хотел ничего привнести. Ему просто хотелось брать.

МР: Значит, вас расстраивает, что ваши потребности, как вам кажется, оценили не так высоко, как вам хотелось бы, — и как чужие потребности. Поэтому, когда вы видите, что люди просто принимают и ничего не отдают, они не удовлетворяют вашу потребность.

Уч-к 7: Конечно нет!

МР: Хорошо.

Уч-к 7: Наверное, хватит об этом. Меня очень впечатляют... *(неразборчиво)* мемнун и мицва. Они нужны нам.

МР: И я бы хотел, чтобы вы... Надеюсь, вы можете искренне печалиться о тех людях, которые не умеют отдавать, ведь они многое упускают. И, как правило, мы считаем таких людей теми, кто берёт, эгоистами. Им очень страшно, что они не смогут удовлетворить своих потребностей, и поэтому кажутся нам эгоистичными и жадными людьми. На самом деле очень печально, что они не научились отдавать, опираясь на мицву. Что может быть хуже, чем не уметь отдавать?

Голос из зала: На мой взгляд, вы описываете историю Скруджа.

МР: Да. И многие люди, которые оказались в ловушке капиталистической системы, могут думать только о том, как заработать денег. Они не получают радости, которую приносит служение жизни. Разве можно представить что-

то печальнее, чем человек, который по ошибке принимает накопление капитала за радость... мицвы?

22

Уч-к 8: У меня была в связи с деньгами такая же ситуация, как у Пола. Я попросил свою жену... Я целиком обеспечивал семью, потом ситуация изменилась, и я спросил её, не могла бы она, ну, начать больше вкладываться. И тогда... знаете, как будто взорвалась бомба. Первое, что она сказала: «Мы об этом не договаривались, когда женились». А потом началось. И поэтому я хочу спросить: как действовать, когда хочешь о чём-то сказать, а в итоге приходится высказываться на двух листах...

МР: Мне кажется, это хорошее начало прекрасного диалога с позиции Жирафа. (Смех.) Вам нужно только оставаться в такой же позиции. Когда собеседник приводит юридические термины — «Но мы об этом не договаривались, когда женились». Примите это как мицву. Это мицва.

Голос из зала: Что это такое? (Смех.)

МР: Что такое мицва? Если вы услышите эти слова как мицву, это поможет нам понять моменты, в которых мы ещё не разобрались. В чём состоят наши обязанности, наши договорённости с позиции Жирафа? Если вы услышите, какая потребность стоит за этими словами, мы всё поймём.

Уч-к 8: Я слышу.... Знаете, я слышу здесь такую потребность: «Тебе очень важно чувствовать, что другой искренне уважает моменты, которые ты считаешь договорённостями».

МР: «Да! Спасибо, что понимаешь меня. Меня очень пугает, когда договорённости... Я боюсь, что их могут просто выбросить за секунду».

Уч-к 8: «Конечно, ты говорил мне: „Ты можешь больше не работать и обучать нашего ребёнка дома“».

МР: «Ты говорил мне, что я могу больше не работать и... теперь, понимаешь ли, я не знаю, что делать».

Уч-к 8: «Меня это очень огорчает. Если я прекращу этот диалог сейчас... Мне трудно подобрать слова». Я хочу сказать... *(неразборчиво)* после этого она скажет: «Я не могу получить ничего из того, что хочу».

МР: «Я не могу получить ничего из того, что хочу. И это ещё не всё. И я не одна думаю так о тебе. Другие члены семьи замечали в тебе такое, и бла-бла-бла...». *(Смех.)*

Уч-к 8: «И ты изменился, изменился!».

МР: Боже мой! Только взгляните. Целая уйма благословений. *(Смех.)* На вас свалилась целая уйма благословений. Вы просто счастливчик, счастливчик! Почему же он не выглядит счастливым? *(Смех.)*

Голос из зала: *(Неразборчиво)*.

МР: Вам нужно сбавить темп и принять все эти благословения — здесь их около шести. Она так щедра, ей не терпится подарить вам их все. И она выпалила их все на одном дыхании. Там-та-ра-рам, там-та-ра-рам. Шесть благословений сразу.

Уч-к 8: Значит, нам нужно замедлиться.

МР: И услышать в каждом из благословений — в каждом! — подарок.

Голос из зала: *(Неразборчиво)*.

МР: Именно. Если вы сможете принять её слова «Мои потребности никогда не имели значения», это станет прекрасным подарком в ваших отношениях. Да, имеют значение лишь твои потребности. Мои потребности никогда ничего не значили, с самого начала. Итак, мы немного замедлимся ради вас.

Рассмотрим благословения по отдельности. Ведь они так прекрасны.
Не хочется ничего упускать.

Уч-к 8: «Ты злишься и огорчаешься, потому что у тебя есть потребность в том, чтобы... тебя видели и слышали».

МР: «Потому что мои потребности имеют значение, важны, их нужно ценить!!! Я никогда этого не ощущала».

Уч-к 8: «Тебе по-настоящему горько из-за этого...».

МР: «Конечно! Мои потребности никогда ничего не значили. Никогда. Чужие потребности важны, но не мои».

Уч-к 8: «Значит, это причиняет тебе сильную боль».

МР: «Да, очень. Я совсем не чувствую, что мои потребности что-то значат, хотя могли бы. Меня очень разозлил разговор, который я случайно подслушала, — о мемнуне. Это бред собачий! Вы совершенно не понимаете мои потребности, то, как я вижу свои потребности. Мне было отвратительно слушать ваши слова. Бред собачий!!! Если всё так, как вы говорите, почему мои потребности вечно игнорируют?»

Уч-к 8: «Ты... ты очень злишься, потому что услышала этот разговор и не согласна с тем, что мы обсуждали».

МР: «Как можно согласиться, когда мои потребности всегда игнорируют? О них никогда не беспокоятся».

Уч-к 8: «Значит, это происходит уже давно. Ты долго в такой ситуации».

МР: «Да. Я не могу представить себе, каково это — чувствовать, что мои потребности — подарок. Это выше моего понимания».

Уч-к 8: «За этим стоит ощущение, что никто никогда по-настоящему не понимал глубины, глубины...».

МР: «Они не считали, что мои потребности прекрасны. Меня злит, когда я такое слышу. Это какой-то нью-эйджевский бред».

Уч-к 8: «Это нечто очень ценное, прекрасно, что ты...».

МР: «Здорово, если бы это было так, но сейчас мне это не представить. И так, что нужно... что я могу сделать? Похоже, твоя потребность — восхитительный мемнун. Я бы хотел помочь тебе её удовлетворить. Скажи, что я могу сделать? Самое прекрасное, что я могу, — делать всё, что в моих силах. Можешь спрашивать меня об этом дважды в день. Что сделает мою жизнь прекраснее?» — «И это всё? Разве ты не делаешь этого сейчас?» — «Нет, не делаю». Вам не кажется и этот разговор знакомым? *(Смех.)*

Уч-к 8: Мне становится проще, когда мы так разговариваем. Потому что очень часто такие слова меня как бы парализуют. Я думаю: как быть дальше? Нужно решить проблему, что-то изменить. И теперь я слышу... что нужно притормозить, когда так происходит.

МР: Да, притормозить.

23

Уч-ца 8: У меня есть вопрос в связи с этим процессом. Дейв проявлял огромную эмпатию. А затем вы начали разыгрывать диалог по ролям. Мог ли Дейв сказать вам: «Что я могу сделать?»

МР: Не слишком быстро. Не задавайте этот вопрос, пока у вас не будет, образно говоря, три подписанных нотариальных заверения: «Я готов(а) переходить к решению проблем», потому что если вы сделаете это раньше, то поступите как «Койот — решатель проблем». Такому Койоту не терпится всё исправить, потому что он не умеет наслаждаться болью. А пока вы не умеете наслаждаться болью, вы не умеете наслаждаться близостью. Мы проясним этот момент после обеда. *(Люди расходятся.)* Похоже, вы сюда не вернётесь. *(Смех.)*

Уч-к 9: Маршалл, я хочу кое-что спросить. Скажем, я общаюсь со своей женой. И она долго-долго рассказывает какую-нибудь историю.

А я не чувствую контакта, во-первых, с собой, и во-вторых, с ней. И когда она говорит, я озвучиваю это. Я говорю: «Я испытываю раздражение, сейчас у меня не находят отклика твои слова».

МР: В чём сейчас состоит ваша просьба? Видите ли, без просьбы, связанной с настоящим, любая потребность может представлять угрозу. Если вы сразу же, молниеносно, не выразите отчётливо свою просьбу — помимо неудовлетворённой потребности собеседник легко воспримет ваши слова как критику.

Уч-к 9: Моя просьба звучит так: «Дай мне две-три минуты, чтобы подумать».

МР: Да, такая просьба возможна. Можно попросить и о другом: можно перебить другого, когда он говорит больше, чем вы хотите слышать. Однажды я исследовал этот вопрос и опросил 400 человек. Я спросил их: «Если вы говорите больше, чем хочет другой, что вы предпочтёте: чтобы он вежливо слушал и позволил вам продолжать или перебил вас?». И 399 человек из 400 ответили: «Пусть он перебьёт меня, даже если меня это заденет или расстроит». А одна женщина не могла определиться. Она сказала, что если её будут перебивать, она не уверена, что сможет с собой совладать. Так я понял, что позволять собеседнику бесконечно говорить — вовсе не подарок, если это не удовлетворяет ваши потребности. Другому придётся расплачиваться за это. Итак, можно остановить собеседника так, как сделали вы, и сказать: «Прости, у меня не хватает терпения» и т.д. Другой вариант — перебить человека, чтобы вернуть его на землю, заставить переключиться со своих слов на побуждения, которые стоят за ними. Для него это будет подарком, ведь если вам скучно его слушать, ему, скорее всего, скучно говорить.

Голос из зала: Это будет подарком для ребёнка?..

МР: Да. Для любого человека: когда в словах нет жизни, это происходит потому, что человек оторван от своих истинных чувств и потребностей.

Уч-к 9: Значит, в этом случае стоит проявить эмпатию?

МР: Да. Я бы сказал: «Извини, но ты чувствуешь ...?». Мои первые слова должны касаться того, что сейчас на душе у другого. Это основа всех других высказываний.

Уч-к 9: Но если я не ощущаю связи с собой и не чувствую, что могу проявить эмпатию, тогда я начну с...

МР: Тогда начинайте так, как вы сделали.

Уч-к 9: Спасибо.

МР: Проблема в том, что, когда такие разговоры ведутся в контексте культуры среднего класса, чаще всего люди нуждаются в благодарности, признании. А людей приучили думать, что этого не следует хотеть. Нужно якобы отдавать только бескорыстно и т.д. И людям стыдно признаться, что они нуждаются в том, чтобы их поступки отметили, чтобы они получили признание. Тогда на разных мероприятиях они утомляют других бесконечными историями, не понимая, что в результате получают отнюдь не то, чего хотели. Если хотите, вернёмся к этой теме после обеда.

МЫ СПОСОБНЫ СОЗДАТЬ ТОТ МИР, КОТОРЫЙ ХОТИМ

1

То, что меня пригласили сюда выступить сегодня вечером, — для меня прекрасный подарок. Я глубоко тронут. Но одновременно я расстроен: между нами, очевидно, возникло некоторое недопонимание. Когда мне позвонили, чтобы пригласить сюда, я думал, что меня приглашают рассказать о том, как нарушать покой. *(Смех в зале.)* И поэтому сегодня я подготовился к тому, чтобы рассказывать вам, как, по моему опыту, можно разрушить мирную жизнь, как испортить себе жизнь. *(Смех.)* Я был доволен такой темой, потому что я отлично умею быть нарушителем покоя: у меня не так хорошо получается быть миротворцем, а вот нарушать мир... Прошу, позвольте мне сегодня вечером выступить по другой теме и рассказать, как испортить себе жизнь! *(Смех.)* Спасибо, спасибо.

Сегодня я хотел бы — в то драгоценное время, которое у нас есть, — поделиться своими знаниями о том, как можно стать несчастным. Как развязывать войны. Я покажу вам, как это делать. Для начала будет здорово, если аудитория мне немного поможет. Я хочу, чтобы кто-нибудь из слушателей меня оскорбил. Пожалуйста, кто-нибудь, оскорбите меня.

Голос из зала: Толстяк! *(Смех.)*

Если кто-нибудь говорит вещи, которые намекают, что с вами не всё в порядке, как этот... идиот *(смех)*... простите, как этот джентльмен, и вы не хотите жить мирно, хотите превратить свою жизнь в ад, я советую вам использовать следующий приём. Он называется так: «уши Койота». Если кто-нибудь делает подобные заявления, вы можете отвечать из этой позиции двумя способами. Если вам говорят: «Знаешь, ты слишком толстый», вы можете направить эти «уши» внутрь, и если вы не хотите мирной жизни, если

вам хочется превратить свою жизнь в ад, обязательно так и сделайте: в этом случае вы услышите, что другой находит в вас недостатки. Вы услышите критику в свой адрес — и поверите ей. Боже мой, как это неприятно! Когда люди говорят подобные вещи, я думаю, что я действительно... слишком толстый. Что со мной не так? Почему я такой толстый? И я чувствую себя... как ДВПОС. Этот медицинский термин, он означает «довольно вялая протоплазма с ослабленным строением». (Смех.)

Если вы не хотите мирной жизни, когда другому человеку больно и он говорит вам подобные вещи, поступайте именно так. Воспринимайте слова других как критику и верьте ей. Но есть и другая возможность. Можно направить уши в другую сторону. (Смех.) Когда вы направляете уши так, то считаете, что, если другой говорит такие вещи, значит, что с ним не всё в порядке. «У тебя мозги не запылились, идиот?» (Смех.) Некоторые из нас особенно хорошо слышат этими ушами: они, так сказать, амбидекстры в области слуха. Когда кто-нибудь высказывается подобным образом, мы можем направить их одним способом и принять его слова на свой счёт: обвинять себя, стыдиться, впадать в депрессию. Мы можем направить их иначе и разозлиться. Так мы и живём: злимся — виним себя — унываем, злимся — виним себя — унываем. (Смех.) Такие уши распространяют изготовители «Прозака». (Смех.) Мы обязаны были жить с такими ушами последние восемь тысяч лет: нас приучили к ним, потому что мы жили под властью структур, основанных на доминировании. А таким структурам нужно, чтобы нас обучали думать о том, что о нас подумают другие люди. Понимаете? «Каким они меня считают — нормальным или нет? Уместно ли моё поведение?» Потому что то, как вас оценивают в культуре, в которой воспитывали меня, зависит от того, наказывают вас или вознаграждают. Наше представление о духовности выглядит так, будто Высшая сила обитает где-то на горных вершинах и с помощью гигантского компьютера оценивает любые действия каждого человека. А когда человек умирает, все данные подсчитываются, и если получаются нужные значения, то он попадает

на небеса. В ином случае он оказывается в Детройте... (смех) то есть в аду, конечно. Я вырос в Детройте и случайно перепутал эти два места. (Смех.)

В общем, если вы не желаете жить спокойно, хотите испортить себе жизнь, когда другие ведут себя не так, как вам нравится, начните думать, что с другим человеком что-то не так. Говорите вещи, которые другие воспримут как критику. Анализируйте. Хотите ещё больше ухудшить себе жизнь? Начните думать, что *с вами* не всё в порядке. Но если вы жаждете жить в депрессии, начните думать о том, как воспринимают вас другие люди (смех). Если вы хотите ещё больше беспокойства, больше несчастий, начните сравнивать себя с другими. Если вы не знаете, как это делать, рекомендую прочесть хорошую книгу — книгу Дэна Гринберга «Как испортить себе жизнь». Это реальная и к тому же хорошая книга, и она даёт... заявленный результат (смех). Например, там рассказывается, как сравнивать себя с другими. В одном упражнении приводятся фотографии очень привлекательных женщины и мужчины (согласно современным стандартам), и на фото указаны их физические параметры. Упражнение состоит в следующем: вам нужно снять с себя мерки, сравнить их с параметрами этих красивых людей и обратить внимание на различия (смех). Знаете, это работает! Вы можете быть вполне счастливы, но, выполнив это упражнение, где нужно сравнить себя с другими, впадёте в полное отчаяние — пока не перевернёте страницу. Там автор говорит: «Это была всего лишь разминка, ведь все знают, что красота — не самое главное». Мы знаем, что гораздо важнее достижения: то, чего вы достигли на данном этапе жизни. Он говорит: «Я подготовил упражнение, где вы сможете сравнить свои достижения с достижениями других». И он утверждает, что для этого упражнения подобрал случайных людей из телефонного справочника Нью-Йорка: он позвонил им и спросил об их достижениях, чтобы вы могли сравнить себя с ними. Я не очень-то верю тому, что здесь говорит автор. Первый человек, которому он якобы позвонил, был Моцарт. И он перечисляет то, чего Моцарт достиг к возрасту восьми лет: сколько музыкальных произведений он уже написал (часть из которых стали

классическими), сколько он знал языков и т.д. Итак, в этом упражнении нужно оценить себя, взглянуть, чего достигли вы, перечислить свои достижения; сравнить их с тем, чего достиг Моцарт к восьми годам, и обратить внимание на различия.

В общем, если вы не хотите мирной жизни, хотите лишиться покоя, я дал вам некоторые советы. Обращайте внимание на то, что другие люди думают о вас; считайте, что они могут быть «правы» или «неправы». Обвиняйте, критикуйте, порицайте других. Меня приучили слушать такими «ушами»: я очень хорошо умею оценивать, что с людьми не так. Я вырос под влиянием культуры, в которой в ходу карательное правосудие: в основе такого правосудия лежит оценивание — оценив других, оно решает, кто заслуживает награды, а кто наказания. Если вы не хотите мира на планете, поддерживайте такое правосудие. Используйте наказания. Скажем, вы хотите создать мир, полный насилия: тогда, если ваш ребёнок поступает не так, как вы хотите, наказывайте его. Поддерживайте правительство, которое наказывает преступников. Согласно такой идее правосудия, все мы злы по природе и поэтому нами должны управлять самые непорочные, самые лучшие люди. У таких людей есть право...

2

...оценивать, и в зависимости от своей оценки они вознаграждают или наказывают нас. Если вы хотите поддержать насилие на планете, размышляйте таким образом. Используйте наказания, если вы хотите ухудшить мир: наказывайте детей, поддерживайте правительства, которые наказывают преступников. Вы никогда не прибегнете к наказаниям, вы не станете этого делать, если зададите себе два вопроса. К сожалению, мы не задаём себе эти вопросы. Что же это за вопросы? Я считаю их крайне важными. Если кто-нибудь совершает поступки, которые вам не нравятся, задайте себе следующие вопросы: «Как я хотел(а) бы, чтобы другой изменил своё поведение?». Если вы зададите себе только этот вопрос, вы можете

обманываться, полагая, что наказания иногда полезны. Вы можете вспомнить, что иногда вам удавалось добиться от людей того, чего вы хотите, при помощи наказания или угрозы наказания. Но задайте себе второй вопрос — и вы увидите, что наказания не приносят реальной пользы. Что же это за важный вопрос? «Если вы хотите, чтобы человек поступал так, как вы хотите, какими должны быть в этом случае его мотивы?» Если вы зададите себе этот вопрос, уверен, вы поймёте, что в наказаниях нет смысла. Но, как видите, нас приучили считать, что люди по природе злы и эгоистичны и поэтому, если вы хотите мирной жизни, людей нужно исправить — заставить их покаяться. Как же это сделать? Говорите с ними на языке Койота: уши, о которых я говорил, принадлежат Койоту. Этим словом я обозначаю язык, который способствует насилию на нашей планете. Давайте я покажу вам, как поступает Койот. Конечно, на таком языке запрещено говорить в вашей церкви. Но если вы когда-нибудь услышите, как другие говорят на нём, лучше иметь о нём представление. В районе Детройта, где я вырос, на этом языке говорят следующим образом. Если у вас есть ребёнок и он ведёт себя не так, как вам хочется, а при этом вы не хотите жить в мире с другими (нельзя допустить, чтобы насилие исчезло с планеты) и говорите на языке Койота, то вы будете прибегать к насилию даже в общении со своими детьми. Итак, если ребёнок поступает не так, как мне хочется, проследите, как вы поправляете его. Конечно, если вы боитесь насилия, не делайте этого (*смех*). «Извинись!» — «Извини». — «Нет, ты говоришь не искренне, я вижу». Такая игра целиком построена на оценках — мы оцениваем, достаточно ли ребёнок пострадал за свои прегрешения. Это называется раскаянием. Достаточно ли он раскаивается, чтобы мы его простили... И я как родитель не прощаю ребёнка: мне кажется, что он должен ещё больше пострадать за свой проступок. Тогда я говорю: «Ты не искренне попросил прощения». (*Изображает плач ребёнка.*) «Прости...» И теперь я решаю, что ребёнок пострадал достаточно. Также можно спорить о том, сколько месяцев в тюрьме должен провести человек, — словно это что-то решает. «Ладно, я тебя прощаю». Какая жестокая игра! Если вам не нравится

жить в мире с другими, наказывайте их. Обвиняйте других, когда они поступают не так, как вам нравится. Я хорошо умею играть в такую игру — обвинять других: я научился нарушать покой. Поэтому, когда меня пригласили здесь выступить и я решил, что меня просят рассказать о том, как нарушать покой, я подумал: «Здорово! Наконец-то меня просят рассказать о том, что у меня получается». Например, в районе Детройта, штат Мичиган, где я вырос, если человеку не нравится, как ездит другой водитель, и он хочет добиться справедливости — так, как это обычно делается в нашем обществе, — он «включает» уши Койота и осуждает другого, чтобы тот раскаялся. Как этого добиться? Нужно открыть окно и крикнуть водителю, например: «Идиот!» (*смех*). Если вам не нравится, как кто-нибудь водит машину, вам нужно проучить его, чтобы он раскаялся в содеянном. Вам нужно сказать другому, что с ним не так. Это никогда мне не помогало. Сколько бы я ни называл людей «идиотами» за то, как они водят машину, они никогда не отвечали (*детским голосом*): «Простите...» (*смех*). Тогда я решил, что, наверное, дело в особом сленге, которому я научился в Детройте. И вот, чтобы стать немного культурнее, я поступил в университет и получил степень доктора наук. Я стал Койотом-специалистом. Насколько я помню — с тех пор прошло несколько лет, — это называют клинической психологией (*смех*). Теперь я не так примитивен, чтобы пользоваться таким же языком: теперь, когда мне не нравится, как кто-нибудь водит машину, я открываю окно и кричу: «Психопат!».

Итак, если вам не хочется жить в мире с другими, если вы хотите, чтобы на планете было больше насилия, включите слух Койота и начните замечать чужие недостатки. Когда другие поступают не так, как вам нравится, говорите на языке критики и обвинений. Но если вы хотите действовать ещё более жестоко, обращайтесь не только к кнуту, но и к прянику. Вознаграждайте других людей, чтобы заставить других поступать так, как вам хочется. И если вы хотите быть по-настоящему жестоким, используйте похвалы и комплименты в качестве пряника, чтобы люди поступали так, как вам хочется. Обращайтесь не только к осуждению, чтобы сказать другим, что они

делают не так, когда совершают неприятные вам поступки; используйте комплименты, чтобы заставить поступать так, как вам хочется. Учителя и родители, с которыми я работаю, рассказывают мне, что ходят на курсы, где их учат, как нужно вознаграждать детей с помощью похвал и комплиментов. Как показывают исследования, если так делать, дети начинают лучше учиться. Сотрудники лучше работают, если их ежедневно хвалят и делают им комплименты. Когда я работаю с людьми, которые так говорят, я прошу их взглянуть на эти исследования внимательнее. Вы увидите, что такая тактика работает лишь короткое время, пока люди не начинают понимать, что похвалы и комплименты используются с целью манипуляции. И тогда они перестанут действовать. Но, хуже того, такая тактика уничтожает красоту искренней благодарности: так происходит, когда мы вознаграждаем других, особенно когда пользуемся такой прекрасной вещью, как искренняя благодарность, с целью манипуляции, выражая её в форме похвалы и комплиментов.

Итак, вот кое-что из того, чему я хотел бы научить вас сегодня вечером: как нарушать покой, критиковать, обвинять, использовать наказания, вознаграждения. Но если вы хотите по-настоящему повергнуть мир в хаос и испортить себе жизнь, пользуйтесь... *ámtсшпрахе*.

Голоса из зала: Что...?

Ámtсшпрахе (Amtssprache). Это немецкое слово. Так выразился нацистский военный преступник Адольф Эйхман. На слушании по делу о военных преступлениях в Иерусалиме Эйхмана спросили: «Вам не было тяжело отправлять десятки тысяч людей на смерть?». Эйхман ответил очень честно. Он сказал: «По правде говоря, это было легко. Задачу облегчал язык, которым мы пользовались». Его слова шокировали человека, который задавал вопросы, и он спросил: «Что же это за язык?». Эйхман ответил: «Мы с коллегами из партии придумали своё наименование для этого языка. Мы называли его *ámtсшпрахе*». *Amt* переводится с немецкого как «служба» или «работа», *Sprache* — как «язык». А это выражение означает

«бюрократический язык». Это язык, который позволяет вам отрицать ответственность за свои действия, который подразумевает, что у вас нет выбора — вы вынуждены поступать так, как поступаете. Эйхмана попросили привести примеры такого амтсшпрахе. Он сказал: «Если вас спрашивают, почему вы отправили тысячи людей на смерть, отвечайте: „Мне пришлось“». Надеюсь, в вашей церкви так не говорят — «пришлось». А если говорят, лучше не делать этого. Что может быть более жестоким, чем язык, в котором у нас нет выбора? Другие такие слова — «следует», «обязан», «должен», «не могу». Амтсшпрахе. Почему вы что-то «должны»? Потому что есть приказы начальства, политика компаний, законы. Это очень, очень опасный язык... Если вам не нравится жить в мире с другими, разговаривайте на амтсшпрахе. Говорите на языке, который предполагает, что у вас нет выбора.

Однажды я рассказывал об этих вещах в Сент-Луисе, штат Миссури, группе родителей и учителей, и разозлил своими высказываниями одну женщину. Когда я говорю, что амтсшпрахе — очень опасный язык, люди, с которыми я работаю в разных странах, часто начинают сердиться. Если вы не хотите жить в мире с другими, отрицайте, что вы несёте ответственность за свои поступки. Эту женщину очень раздосадовали мои слова. Она прекрасно умела говорить на амтсшпрахе и обратилась ко мне: «Знаете, некоторые вещи приходится делать, нравится вам это или нет! И задача родителей и учителей состоит в том, чтобы внушить детям, что им придётся делать некоторые вещи, даже если они этого не хотят». Я спросил её: «Вы не могли бы привести пример, в каком случае у вас нет выбора?». «О! Таких вещей очень много. Хорошо. Приведу один пример. Я ненавижу готовить, всей душой ненавижу, но уже двадцать лет я каждый день готовлю, даже если я устала, как собака, потому что есть вещи, которые приходится делать». Я сказал ей, что меня очень печалит её слова. Я и правда был опечален. Мне грустно, когда мне рассказывают, что человек хотя бы раз что-то сделал, исходя из такой энергии, — не говоря уже о том, чтобы поступать так ежедневно. Я сказал этой женщине, что, надеюсь, мне удастся обучить её ненасильственному общению, потому что я искренне убеждён, что это

откроет ей более благоприятные возможности. С радостью могу сообщить, что она очень быстро училась. В тот же вечер она пришла домой и объявила, что не хочет больше готовить (*смех.*) Потом я получил от её близких обратную связь. Это выглядело так: двое её сыновей пришли на такой же вечерний семинар две недели спустя. Они пришли заранее, чтобы поговорить со мной и представиться. Я сказал им: «Я рад, что вы пришли. Мне очень интересно, что у вас происходит. Почти каждый день ваша мама звонила мне и рассказывала, что после того семинара стала всерьёз менять свою жизнь. Мне всегда интересно, что происходит в семьях, когда один из её членов вдруг начинает вести себя слегка... необычно. Итак, что произошло, когда она пришла в тот вечер домой и заявила, что больше не хочет готовить?». Её старший сын Джон сообщил: «Маршалл, я подумал: „Слава Богу!“» (*смех.*) Я спросил его: «Как вы пришли к такой мысли?». «Я сказал себе: „Теперь, наверное, она не будет жаловаться на каждом обеде“». В общем, если вы хотите испортить себе жизнь, утратить душевный покой, поссориться с близкими, начните говорить людям, что им нужно делать. Говорите «следует». Я не могу посоветовать вам ничего лучше, если вы хотите разрушить свой и чужой покой. Но, конечно же, я шучу, вы ведь понимаете. Вы, безусловно, пригласили меня сегодня не для того, чтобы я рассказывал вам, как портить отношения с другими. Вы хотите, чтобы я показал вам, как наладить отношения. Так что давайте поговорим об этом. В этом и состоит ненасильственное общение.

Однако ненасильственное общение предполагает определённую технику, и сегодня вечером я покажу вам, как её применять. Если вы хотите жить в мире с другими, это лучшая техника, которую я могу вам предложить. Она называется «Жирафьи уши». Это превосходная техника. Потому что если вы её применяете, то, что бы другие вам ни говорили, как бы они ни разговаривали, вы не услышите никакой критики, никаких обвинений, вы не будете слышать слова «нет», чужого молчания. Потому что, когда вы слушаете других таким ушами, они всегда говорят на языке жизни. Занимая такую позицию, вы соприкасаетесь с тем, что происходит у других на душе, как

бы они ни говорили. Давайте я проиллюстрирую свои слова. Те из вас, кто читал мою книгу, и те, кто её прочтут, найдут там эту историю. Однажды я работал в лагере беженцев на Ближнем Востоке. Меня представлял переводчик, и когда он объявил, что я из США, мне бесплатно поставили «диагноз» (смех). Разве это не прекрасно? Меня бесплатно диагностировали... Если вы пойдёте к психиатру, чтобы выяснить, что с вами происходит, вам придётся выложить хорошую сумму. Но один из беженцев, стоило ему услышать, что я из США, мгновенно поставил мне диагноз. Он сказал: «Убийца!». Другие участники встречи оценили меня примерно так же. Другие люди закричали: «Детоубийца!», «Головорез!». Боже, как хорошо, что я слушал их Жирафьими ушами. Стоит вам занять эту позицию, как вы перестанете слышать критику и обвинения.

3

Вас будет интересовать только правда. Вы будете видеть только её. Разве это не прекрасная техника? Разве это не здорово? Когда вы слушаете других Жирафьими ушами, вы соприкасаетесь только с тем, что происходит у них на душе. Конечно, на протяжении восьми тысячелетий нас тренировали говорить на языке насилия, на языке, который учит нас оценивать друг друга как «правых», «неправых», «хороших», «плохих», «нормальных», «ненормальных», «борцов за свободу», «террористов»; учит превращать людей в объекты, в вещи; оправдывает наказания и вознаграждения. Да, нас долгое время этому учили, но, слушая ушами Жирафа, мы понимаем правду: а именно, что любая критика — трагическое выражение неудовлетворённой потребности. Мы прислушиваемся к сердцу: поэтому в контексте ненасильственного общения я говорю о «языке Жирафа»: из всех наземных животных у жирафов самое большое сердце. Разве можно найти лучшую метафору языка жизни, языка сердца, чем «язык Жирафа»? Когда вы слушаете ушами Жирафа, вы не воспринимаете критику: вы обращаетесь к сердцу, прислушиваетесь к нему.

Итак, что же я ответил человеку, который крикнул мне: «Убийца!»?

Я попытался услышать, что он чувствует. Как вы думаете, что он чувствовал?

Ага, кто-то говорит «боль», кто-то «гнев»... Уши Жирафа устроены так, что наши догадки не всегда будут верными. Но если мы искренне пытаемся понять чувства другого, то, даже если мы ошибёмся, другой увидит: нам интересно, что у него на душе. Я решил, что он в ярости: он был крайне разгневан. В ненасильственном общении мы всегда связываем чувства с их причиной, а причина чувств — наши потребности. Не следует обвинять в наших чувствах других — не говорите «ты меня злишь», «это меня злит».

Мы понимаем, что другие не могут быть причиной никаких наших чувств. Мы связываем свои чувства с потребностями. Мы знаем, что, когда испытываем приятные чувства, наши потребности удовлетворены. Когда у нас возникают болезненные чувства, это значит, что мы не можем удовлетворить свои потребности. В этом случае, очевидно, его потребности не были удовлетворены. Поэтому я пытался догадаться, что он чувствует и в чём он нуждается. Я спросил: «Вы сильно разгневаны? Вы не получаете от правительства нашей страны поддержки, в которой нуждаетесь?». «Черт возьми, да! У нас нет жилья, у нас нет элементарного жизнеобеспечения. Зачем вы посылаете нам оружие?» — «Как я понимаю, вас очень ранит, что вы не можете удовлетворить таких базовых потребностей, как потребность в жилье и базовых вещах, но при этом вам посылают оружие». — «Конечно! Вы вообще знаете, каково это — жить в таких условиях?» — «Значит, вы хотите, чтобы другие поняли вашу боль?». Не правда ли, прекрасная техника? Спустя двадцать минут этот мужчина пригласил меня к себе домой на ужин. Мы открыли школу ненасильственного общения в этом лагере беженцев — его почему-то называют самым экстремистским лагерем региона. Все учителя, родители и школьники там изучают миротворческий язык, язык жизни — учатся выражать то, что у них на душе, что они чувствуют, в чём нуждаются, вместо того, чтобы говорить, что не так с другими.

Однако, поскольку мы осознаём, что подавляющее большинство людей на планете, к сожалению, целых восемь тысяч лет учили говорить на языке насилия, нам нужно уметь слышать за этим языком человека, и потому эта техника играет решающую роль в нашей практике. Мы также хотим, чтобы следующее поколение школьников усвоило эту позицию. Как для отца одним из самых счастливых дней для меня был день, когда мой старший сын, Рик, пришёл после первых занятий в школе «койотов». Ему было двенадцать. Я отправил своих детей учиться в школу, в развитии которой я участвовал первые шесть лет их обучения. В этой школе учителя — не контролёры, а партнёры школьников. Там школьники не соревнуются друг с другом; они сотрудничают. Там никого не вознаграждают и не наказывают. Недавнее исследование шестидесяти наших школ в Израиле показывает, что уровень насилия радикально снизился, если сравнивать ситуацию до открытия школ и после их открытия, поскольку учителей, родителей и школьников научили языку жизни — показали им, как жить в согласии с потребностями, а не считать, что «начальство знает, как лучше».

Итак, мой сын Рик вернулся после первого дня в школе «койотов». И мне были интересны его впечатления. Поэтому, когда он вернулся, я спросил: «Эй, Рик, как тебе в новой школе?». «Нормально, папа, но... там есть странные учителя!» — «Что же случилось?» — «Пап, я был в дверях школы, когда какой-то учитель подбежал ко мне и сказал: „Боже мой! Посмотрите-ка на эту девчонку!“». Дело в том, что Рик носил длинные волосы. Разве это не прекрасный метод воспитания? Подумайте только: мой сын ещё не успел толком зайти в школу, как получил четыре очень важных урока в этой школе «койотов». Первый урок: есть правильные и неправильные поступки. Например, в этом случае у мальчика может быть правильная или неправильная причёска. Второй урок: кто знает, что правильно? Авторитеты, учителя. Третий урок: на других воздействуют при помощи чувства вины, стыда и наказаний. Четвёртый урок: девочкой быть стыдно. Разве это не эффективный подход? Он ещё не успел войти в школу. Я спросил сына: «И как ты поступил?». «Я вспомнил, что ты говорил, папа. Ты говорил, что

если оказываешься в таком месте, нельзя давать им над собой власть — нельзя подчиняться им или бунтовать». В наших «жирафьих» школах мы хотим, чтобы ученики усвоили лишь одну вещь — единственный урок: сохраняйте связь со своей духовностью, чтобы такие институты не определяли ваше поведение. Нам нужно осознавать, как говорит богослов Уолтер Винк, что, «к сожалению, нашим современным институтам — правительствам, школам, рабочей среде — присуща особая форма духовности; и, к сожалению, эта форма духовности делает насилие приятным и оправданным». Поэтому, конечно, в наших «жирафьих» школах мы хотим, чтобы школьники усвоили то, чему — как я с радостью отметил — научился мой сын: находясь в любой структуре, следует сохранять связь с собой, чтобы никогда не позволить ей подчинить вас или заставить сопротивляться. Поэтому я сказал сыну: «Ты не мог обрадовать меня сильнее. Если в такой ситуации тебе удалось вспомнить, как следует действовать, как же ты поступил?». «Я поступил так, как ты говорил, папа. Я стал слушать Жирафьими ушами и попытался понять его чувства и потребности». — «Вот это да! И ты правда так сделал? Что же ты услышал?» — «Вполне очевидно, папа, он был раздражён и хотел, чтобы я постригся». — «Здорово. Я рад, что тебе удалось увидеть в нём человека, несмотря на манеру его общения. Какие чувства возникли у тебя в этой ситуации?» — «Мне стал жаль этого мужчину. Он лысый и, похоже, равнодушен к теме волос». (Смех.)

Мы учим школьников тому, чему я научил своего сына. Потому что, если дети учатся в школе «койотов» — к сожалению, большинство детей учатся в таких школах, — мы по крайней мере научим их слушать Жирафьими ушами: научим не усугублять и без того трудные ситуации.

Как-то раз... где же это было?.. Я работал в городе Бейнбридж-Айленд, штат Вашингтон, с одиннадцатилетними школьниками: учил их слушать других Жирафьими ушами. Я сказал им: «Если вы будете слушать других так, как бы они ни общались, вы будете слышать прекрасную песню». Они скептически

отнесли к моим словам. Один из школьников сказал: «Да что вы! Вчера я сказал одной учительнице: „Мне непонятно. Объясните, пожалуйста, ещё раз“. Она ответила: „Ты что, не слушал? Я объясняла уже дважды!“. Ну, и как здесь услышать „прекрасную песню“?». «Я покажу вам, как это делать. Если вы слушаете других из такой позиции, вы всегда будете слышать прекрасную песню». Другой школьник тоже стал сомневаться: «Когда отец говорит мне: „Ты эгоистичнее всех в нашей семье“, как мне услышать в этом „прекрасную песню“?». «Я покажу вам, как это сделать».

4

Если вы воспринимаете слова других ушами Жирафа и прислушиваетесь к их чувствам и потребностям, вы всегда будете слышать такую песню:

Замечай во мне красоту,
Только лучшее замечай.
Ведь таким я быть хочу —
И на самом деле такой.

Ты не сразу поймёшь меня,
Нелегко меня разглядеть.
Но во мне живёт красота —
Я прошу, присмотришься.

Замечай во мне красоту
Каждый день — вчера и теперь.
Рискни — я тебя прошу,
Попробуй же разглядеть:

Я сияю сквозь все слова

И поступки, и в них живу.
Замечай же во мне, прошу,
Красоту...

Через месяц я вернулся в эту же школу. Мы планировали сначала обучить ненасильственному общению школьников, а потом, через месяц, научить этому же подходу учителей. Перед началом учебного дня я пил кофе с одной учительницей из этой школы. Она сказала мне: «Знаете, после вашего визита в прошлом месяце дети превратились в настоящих монстров!». «Что же я сделал?» Она ответила: «Каждый раз, когда учитель повышает голос, они начинают обниматься и петь: „Замечай во мне красоту...“». (Смех.)

Я не придумываю, так и было. Итак, это очень мощный метод: он позволяет нам видеть в другом человека, что бы он ни говорил. Иногда, когда я обучаю ему людей, они далеко не сразу понимают, что речь не о восприятии мира сквозь «розовые очки». Конечно, речь совсем о другом. Жирафыи уши позволяют нам видеть правду. Но мне не удалось объяснить это израильским полицейским, с которыми я работал. Один из полицейских сказал: «Ну что ж, понятно, Маршалл. Если кто-нибудь в меня плюнет, я должен сказать себе: „Дождик идёт...“». «Нет, — ответил я. — Ведь нет никакого дождя. Из такой позиции мы слышим правду». А правда состоит в том, что все поступки людей служат одной цели — удовлетворению потребностей. Всё, что мы делаем, мы делаем ради тех или иных потребностей. Поэтому важнейший аспект метода ненасильственного общения — умение выражать собственные потребности, имея в виду то, о чём я уже говорил: любая критика — отчаянное проявление наших потребностей. Итак, мы учим людей предельной честности, но честности, отражающей жизнь, то, что в нас происходит, — и учим не употреблять слова, которые содержат в себе критику, обвинения, презрение. Мы учим их языку чувств: но важно убедиться, что, выражая чувства, вы делаете это не ради того, чтобы вызвать у другого чувство вины. Вызывая у других чувство вины, мы ведём очень

жестокую игру. Если кто-то из вас ещё не научился это делать, давайте я научу вас. У меня это прекрасно получается. Итак, смотрите, как можно использовать чувство вины. Скажем, мой ребёнок ведёт себя не так, как я хочу. И я хочу вызвать у него чувство вины. Если вы хотите вызвать у кого-то чувство вины, во-первых (это мне даётся легко, в отличие от многих), напустите на себя жалостливый вид (*смех*). Итак, сядьте так, чтобы ребёнок мог вас видеть, и сделайте жалостливое лицо. Да, у меня это неплохо получается! Ребёнок вас замечает. «Что случилось, пап?» — «Ничего». — «Эй, папа, в чём дело?» Теперь мы начинаем действовать жестоко: обвиняйте других в своих чувствах, если хотите проявить жестокость. «Мне больно, когда ты не убираешь у себя в комнате». Так можно манипулировать другими при помощи чувства вины. Чувства — очень важный элемент ненасильственного общения, но мы обращаемся с ними иначе. Мы не обвиняем других в своих чувствах; мы связываем свои чувства со своими потребностями. Мы рассказываем другому о том, что происходит у нас на душе; а после этого обращаемся к нему с ясной просьбой: мы говорим ему, каких действий от него хотим; какие его действия позволят нам удовлетворить свои потребности. И нам нужно быть уверенными, что другой понимает: когда мы говорим о том, чего хотим, то обращаемся к нему с просьбой, а не с требованием. В чём же состоит отличие между просьбой и требованием? Как-то раз я сказал своему младшему сыну: «Повесь, пожалуйста, своё пальто в шкаф». Что это — просьба или требование? (*Звучат догадки из зала.*) И то и другое? Вот что он мне ответил: «Кто был твоим рабом до того, как родился я?» (*смех*). Очевидно, он услышал в моих словах требование. Почему так произошло? Потому что, к сожалению, в первые годы его жизни я знал только методы воспитания Койота. Я считал, что в качестве отца, учителя или руководителя я обязан делать так, чтобы другие меня слушали. Что может быть глупее, чем считать, будто можно принудить других к правильному поведению? Мои дети, будучи ещё совсем малышами, показали мне, что я не могу добиться от них послушания. «Пожалуйста, сложи игрушки в коробку, пора ужинать». — «Нет!» — «Ты

слышал, что сказал папочка? Сложи свои игрушки в коробку!» — «Нет».

Я не мог заставить детей меня слушаться. Я мог лишь заставить их пожалеть о своём непослушании (*смех*). Затем они преподали мне ещё один важный урок. Всякий раз, когда я заставлял их жалеть о непослушании, они заставляли меня жалеть о том, что я это сделал (*смех*). Они преподали мне урок, который затем подтвердил Ганди: «Насилие порождает насилие». Для меня это был очень полезный урок — я усвоил, что нельзя заставить других поступать так, как нам хочется. Мой младший сын стал для меня отличным учителем: до этого я не осознавал, как часто предъявлял ему требования, поскольку считал, что как отец я знаю, что правильно, и он должен меня слушаться. Но он сумел до меня достучаться: он по-настоящему меня воспитал. Как ему это удалось? Во-первых, я заметил, что, когда идёт снег, он бежит, схватив лопату, к ближайшему повороту, и чистит снег на участке одной нашей соседки — проход от дома к гаражу. Эта женщина была инвалидом; она не ходила, но водила машину. Как только начинал идти снег, он бежал к ней и расчищал дорогу к гаражу: он не сообщал ей о себе, не просил денег. У нашего дома тем временем был узенький проход (*смех*). Ну, вы поняли...Дважды в неделю в доме Розенбергов шли «мусорные войны». Я дал детям задание, которое они должны были выполнять: я считал, что если они члены семьи, то должны делать что-то полезное. Итак, дважды в неделю мы воевали из-за мусора. Всё начиналось с того, что я звал сына по имени: «Бретт!». (*Смех.*) Что тут смешного? Так зовут моего сына. Как он подливал масла в огонь? Кстати говоря, он сидел в другой комнате. Он делал вид, что меня не слышит. И как тогда поступал я? Я кричал так громко, что он уже не мог меня игнорировать: «Бретт!!!». «Что?» — «Ты не вынес мусор!» — «Ты очень наблюдателен, папа». — «Вынеси его!» — «Попозже».

5

«Ты говорил так в прошлый раз — и не вынес мусор!» — «Это не значит, что и в этот раз не вынесу». Поразительно, сколько энергии мы тратили на то, чтобы просто избавиться от мусора! Тем временем миллионы людей в мире

голодают, страдают от насилия... а я трачу все силы на то, чтобы заставить ребёнка вынести мусор. Но затем я стал учиться ладить с людьми, а не ссориться с ними. Я стал понимать, как жестоко мы поступаем, называя других «детьми», если при этом мы считаем, что лучше «ребёнка» знаем, как поступать. Я увидел, что тем самым мы просто поддерживаем систему, построенную на доминировании, где люди со статусом заявляют, что знают, что нужно делать другим, и навязывают им своё мнение при помощи наказаний и вознаграждений. Я стал это замечать. И однажды вечером я спросил сына: «Как нам выйти из этого порочного круга? Я осознал одну вещь: я думал, будто знаю, как правильно поступать, и навязывал своё мнение тебе. Как перестать так делать?». И сын предложил прекрасное решение. Он сказал: «Пап, как тебе такой вариант? Если мне кажется, что ты чего-то требуешь, я спрошу тебя: „Это просьба или требование?“». «Мне нравится это предложение! Давай попробуем. Посмотрим, удастся ли нам общаться иначе». На следующее утро, до того как он ушёл в школу, нам представилось три возможности потренироваться. Я попросил его сделать три вещи, которые любой приличный ребёнок сделал бы ради такого прекрасного отца. Так я считал — из-за чего и появлялись слова «нужно», «следует». Этот ребёнок прекрасно умеет разоблачать чепуху. Во всех трёх случаях он говорил: «Папа, это просьба или требование?». Я сказал: «Спасибо, я понял. Это были требования, но теперь я обращаюсь к тебе с просьбой». И он исполнил все три просьбы. После этого разговора с сыном до меня дошло, насколько это опасно — считать, будто знаешь, что другому человеку следует или нужно делать, и требовать от него каких-то вещей. В позиции Жирафа мы хотим, чтобы другие делали только то, что они могут сделать с такой же радостью, с какой ребёнок кормит голодную утку. Мы хотим, чтобы люди исполняли наши просьбы, только если они понимают, как это обогатит жизнь, и если такой поступок улучшит их жизнь. Мы не хотим, чтобы они действовали из страха перед наказанием, критикой; делали что-то ради того, чтобы «купить» любовь. Мы хотим, чтобы люди действовали только ради того, что, на мой взгляд, естественно для нас. Я считаю, что

больше всего мы любим привносить в жизнь что-то ценное. Но чтобы мы с удовольствием так поступали, нужно, чтобы к нам обращались с просьбами, а не с требованиями. Мы должны действовать не ради того, чтобы избежать чувства вины, наказания, критики. Вот какой урок преподавал мне сын. Затем я стал размышлять о том, что привык так мыслить, поскольку имел статус «родителя», «учителя» или какой-нибудь ещё. Я считал, что знаю, что правильно, и могу навязывать это другим. Я сочинил следующую песню, и поскольку отдельные строки состоят из слов сына, я назвал её «Песней от Бретта». Так совпало, что мой сын живёт недалеко отсюда: он преподаёт испанский в университете.

Если я абсолютно уверен,
Что требовать ты не намерен,
Скорее всего, я исполню
Твою просьбу.

Если ты обратишься ко мне,
Как властный начальник и сноб,
То покажется, знаешь, тебе,
Что ты говоришь со стеной.
Когда ты говоришь, как святоша,
Чем тебе я обязан? Ну, что ж!
Подготовься к ещё одной схватке:
Плюйся, кричи,
Причитай и стони,
Устраивай сцены —
Мусор всё так же у двери.

И если ты изменишь подход,
Какое-то время пройдёт —

Лишь тогда я смогу всё это
Простить и забыть:
Потому что, как я замечал,
Ты лишь себя человеком
Считал,
Если я не оправдывал
Ожиданий.

Таким образом, если мы хотим наладить отношения с людьми, а не разладить их, можно выражать то, что происходит у нас на душе. Расскажите другому человеку о том, что с вами происходит, — о своих чувствах, потребностях, и обратитесь к нему с просьбой. Не критикуйте его, ничего не требуйте. Что бы другой ни говорил, слушайте его с позиции Жирафа, чтобы понять его состояние. Потому что, когда есть такая связь, когда все стороны понимают состояние друг друга, никто не ощущает, что его критикуют, что от него чего-то требуют. Каждый может удовлетворить свои потребности, сострадательно действуя на благо других. На планете есть все необходимые ресурсы, чтобы удовлетворить наши потребности: тысячам людей не обязательно каждый день голодать. Но, видите ли, существует язык Койотов, который не позволяет людям взаимодействовать друг с другом так, чтобы каждый смог удовлетворить свои потребности. В таком случае важнейший аспект ненасильственного общения — когда мы не получаем того, чего хотим, — состоит в умении налаживать такую связь с другими, чтобы все смогли удовлетворить свои потребности, сострадательно действуя на благо других. Но, чтобы сохранить такое сознание в мире, где, к сожалению, подавляющее большинство людей научили мыслить, общаться и поступать иначе, нам необходимо топливо — топливо, которое будет поддерживать это сознание. Что же за топливо нам требуется? «Жирафий экстракт» (смех.). Как же можно зарядиться этим топливом, этим Жирафьим экстрактом? Оно требуется для того, чтобы прекращать конфликты. Этот экстракт можно назвать «гомеопатическим»

топливом. Мы заряжаемся этим топливом, когда у нас возникает конкретное намерение — действовать ради жизни. Когда своими действиями мы стремимся улучшить жизнь других. Когда мы отдаём не из чувства вины, стыда, не потому, что должны, обязаны, не потому, что «нужно»... нет, нет, нет! Когда мы отдаём из радости, которая возникает, когда мы намеренно действуем во благо жизни; и когда мы видим подтверждение того, что наше намерение осуществилось, мы видим, как своими поступками обогатили жизнь другого. Тогда мы получаем «Жирафий экстракт». Но в нашей культуре происходит искажение: мы считаем, что похвалы и комплименты лучше, чем искренняя благодарность. Давайте разберёмся, как благодарить других, если мы стремимся прекращать конфликты; как выражать благодарность и не смешивать её с похвалами и комплиментами. Итак, чем же отличается насилие, заложенное в похвалах и комплиментах, от силы искренней благодарности? Очень большую роль здесь играет намерение: видите ли, когда мы хвалим других и делаем им комплименты, мы стремимся их вознаградить. Вознаграждая других, мы играем в жестокие игры. Если вы не понимаете, почему это так, прочтите книгу Альфи Кона «Награда как наказание» (*Punished by Reward*). Не нужно вознаграждений... особенно похвал и комплиментов. Но нам стоит выражать искреннюю благодарность: потому, когда люди получают настоящую благодарность, а не комплименты, она даёт им «Жирафий экстракт».

Итак, каким образом можно выражать искреннюю благодарность? Во-первых, большую роль играет наша мотивация; наше единственное стремление — выразить радость в связи с произошедшим: кто-то совершил поступок, который обогатил нашу жизнь. Мы хотим выразить свою радость в связи с этим. Что же нам нужно сообщить другому человеку, чтобы выразить свою радость? Нам нужно рассказать о трёх вещах: о том, что он сделал, о том, что мы чувствуем в связи с его поступком, и о том, какую нашу потребность удовлетворил его поступок. Это основы языка ненасильственного общения: мы делаем ясные наблюдения, выражаем свои чувства и потребности. Я не смог как следует объяснить это одной группе

учителей, с которой я работал в Швейцарии. После семинара, на котором я попытался рассказать учителям, как выражать искреннюю благодарность, ко мне поспешила подойти одна учительница. Она огорошила меня в стиле Койота, сказав: «Вы великолепны!». Я ответил ей: «И что дальше?». «Хм, что вы хотите этим сказать?» — «Чего я только не слышал о себе за жизнь — кто-то отзывался обо мне положительно, кто-то отрицательно. Но я не помню, чтобы узнал что-то ценное благодаря тому, что другие обо мне говорили. И не думаю, что кто-то узнаёт. Но по тому, как блестят ваши глаза, я понимаю, что вы хотите выразить мне благодарность». — «Да!» — «И я хочу её принять. Но когда вы говорите мне, какой я человек, вы не сообщаете мне того, что позволит мне зарядиться Жирафьим топливом». — «Что вы хотите услышать?» — «Вспомните, что я рассказывал о семинаре, о трёх моментах. Во-первых, скажите, какие мои действия сделали вашу жизнь лучше». — «Ох... вы такой умный!» — «Это мне ничего не даёт». — «Хорошо, я поняла». Она открыла свой блокнот и показала два моих высказывания, которые записала: «Вы сказали вот это». «Да, это правда. Я уже начинаю ощущать Жирафью энергию — потому что вижу, что мои слова как-то обогащают вашу жизнь. Но когда вы расскажете мне о двух других моментах, я почувствую настоящий прилив этой энергии. Второй момент, который меня интересует: что вы испытываете в связи с тем, что я сказал на семинаре?» — «Надежду и облегчение». — «И какую свою потребность вы удовлетворили?» — «Маршалл, у меня есть сын, ему восемнадцать лет. Когда мы спорим, мы никак не можем остановиться, потому что не находим общего языка, и это ужасно: мы ссоримся из-за малейших противоречий. Ваши высказывания содержат конкретные указания относительно того, как общаться, а у меня есть потребность в таких указаниях». Теперь поставьте себя на моё место: чего вы хотите — быть «великолепным» или понимать, как ваши действия обогатили жизнь других?

В завершение сегодняшнего разговора я хочу обратиться к самой сложному аспекту ненасильственного общения (для большинства людей) — к тому, как принимать благодарность. Для начала я продемонстрирую, как принимают

благодарность люди, говорящие на языке Койота. Если вы хотите запугать человека, который говорит на том языке, искренне выразите ему свою благодарность. И посмотрите, что произойдёт. Например: «Я очень благодарен тебе за то, что ты предложил подвезти меня вчера вечером. Меня это очень тронуло, потому что мне хотелось быстрее добраться домой». «О, не стоит...» Искренняя благодарность ужасает Койотов. Я часто спрашиваю людей, которые говорят на этом языке, почему они так пугаются, когда их от души благодарят. Вот что говорят некоторые из них: «Ох... я не уверен, что заслужил благодарность». Это элемент нашей жестокой системы правосудия: вы должны «заслужить» наказание или «заслужить» награду. Тогда человек не верит, что бывают безусловные забота и любовь, которые не нужно «заслуживать». Вы обогатили мою жизнь: не знаю, «заслужили» вы это или нет, но вы сделали мою жизнь лучше. Когда вы думаете, что всё нужно «заслужить», вы не можете испытывать наслаждения... Но других людей научили скромности в стиле Койотов: «Что плохого в скромности? Если я принимаю благодарность, это значит, что я чего-то стою. И разве быть скромным — плохо?». Я знаю, как вылечить таких Койотов. Я рассказываю им о том, что Голда Маир, премьер-министр Израиля, как-то сказала одному из «скромных» политиков. Она сказала: «К чему такая скромность? Вы не настолько важная птица».

Впрочем, на мой взгляд, самое точное и глубокое объяснение того, почему Койотам так трудно принимать благодарность, содержится в книге «Курс чудес», где говорится: «Больше всего нас пугает не наш свет, а наша тьма». Я очень благодарен всем вам, потому что я вижу по вашим церквям, где мне удалось побывать, что вы усердно помогаете людям разглядеть в себе этот свет. Благодарю вас от всей души!