

ББК 88.5
УДК 316.6
К43

Дж. Киршнер
К43 Искусство быть эгоистом. — СПб.: Питер, 2011. — 224 с.: ил.

ISBN 978-5-459-00788-6

Искусству быть эгоистом не учат ни в школах, ни в университетах. И это совсем не случайно! На самом деле никому не интересно учить людей быть независимыми и думать о себе. Альтруистов намного удобнее использовать в своих интересах!

Вы любите и уважаете себя?

Вы ставите свое мнение выше мнения окружающих?

Вы всегда знаете, чего хотите?

Вы добиваетесь всего, чего желаете?

Нет? Очень жаль. Вы — замечательный человек, но вы — не эгоист. Можете быть уверены: вокруг вас предостаточно любителей поживиться за чужой счет, прикрывающих свои истинные цели высокими идеями альтруизма.

Хотите перестать подстраиваться и стать самим собой? Моделируйте свою жизнь так, как вам этого хочется. Увидите сами: ваши желания начнут исполняться, вы будете удачливым, а главное — по-настоящему счастливым человеком!

ББК 88.5
УДК 316.6

Права на издание получены по соглашению с Knauer Tashenbuch Verlag.
Все права защищены. Никакая часть данной книги не может быть воспроизведена в какой бы то ни было форме без письменного разрешения владельцев авторских прав.

ISBN 978-3-426-82294-4 (нем.)

ISBN 978-5-459-00788-6

© Droemer Knauer Verlag Schoeller & Co., Locarno.

© Перевод на русский язык,
ООО Издательство «Питер», 2011

© Издание на русском языке, оформление
ООО Издательство «Питер», 2011

Оглавление

Почему лучше быть эгоистом, чем постоянно рассчитывать на помощь со стороны?	9
Некоторые советы для тех, кто хочет получить наибольшую пользу от прочтения этой книги	11
Часть I. Шесть главных препятствий на пути к себе	15
Глава 1. О том, что каждый является эгоистом, но только немногие обладают искусством жить так, как хочется.	16
Глава 2. Шесть главных внутренних препятствий на пути самораскрытия личности.	20
Часть II. Пять шагов к исполнению желаний	37
Глава 3. О том, от чего зависит, исполнится ли желание или будет загублено на корню.	38
Глава 4. О том, к каким последствиям может привести отказ от собственных желаний в пользу «искусственных заменителей».	43
Глава 5. О том, как одна сорокатрехлетняя женщина, приняв простое решение, превратила свою монотонную жизнь в великое приключение	47
Глава 6. Пять осознанных шагов, ведущих к осуществлению желания и получению удовлетворения	50

Часть III. Четыре шага к достижению цели	56
Глава 7. О том, что все люди ищут уверенность и душевное равновесие, но только немногие находят их	57
Глава 8. О том, как важно иметь основополагающие личные установки и правила	62
Глава 9. Четыре решающих шага, которые помогут нам найти единственно верный жизненный принцип ...	66
Часть IV. Четыре основных жизненных правила эгоиста	76
Глава 10. О том, что правила не являются панацеей от всех проблем, но дают нам наибольшую уверенность при их решении.	96
Часть V. Два вопроса, ответы на которые изменят вашу жизнь	99
Глава 11. О том, что многие люди всю жизнь стремятся ко все большему успеху и оказываются в полной зависимости от него	100
Глава 12. О том, как мужчины могут защититься от честолюбивых требований своих жен	114
Часть VI. Стратегия защиты	123
Глава 13. Методы захвата вашей территории	124
Глава 14. О том, как жалость превратилась в ненависть только потому, что женщина не могла сказать «нет»	132
Глава 15. Две важнейшие предпосылки, необходимые для успешной защиты своей территории	137

Глава 16. О том, почему большая и чистая любовь слишком часто заканчивается крахом	142
Глава 17. Три важнейших шага, которые мы можем предпринять для защиты своей территории	146
Глава 18. О том, что другие завладевают нами, если мы теряем бдительность	154
Часть VII. Факторы счастья	159
Глава 19. О том, почему необходимо делать то, что доставляет нам радость	160
Глава 20. О том, что стоит получать от выполняемой работы больше, чем только деньги и признание	164
Глава 21. О том, почему необходимо смириться с тем, чего мы больше всего боимся	166
Глава 22. О том, почему так важно использовать естественный ход вещей вместо того, чтобы бороться с ним	170
Глава 23. О том, почему никто не может избавить вас от важного жизненного опыта	174
Часть VIII. Важно или неважно. Научись выбирать	179
Глава 24. О том, почему нужно отличать важное от неважного и учитывать это при принятии решений	180
Глава 25. О том, почему важно избавиться от десяти ненужных друзей, прежде чем завести одного нового	183
Глава 26. О том, как важно создать свою систему ценностей	189

Глава 27. О том, что стоит привести в порядок мелочи, и большие дела уладятся сами по себе	193
Глава 28. О том, что всему свое время и на все нужно время	197
Часть IX. Стратегия независимости	204
Глава 29. Стратегия маленьких шагов для достижения большой цели	205
Глава 30. О том, что сила воли лишь мешает нашему развитию	208
Глава 31. О том, что никого не стоит уважать больше, чем себя самого	213
Послесловие	221

Почему лучше быть эгоистом, чем постоянно рассчитывать на помощь со стороны?

Мы живем в век громких обещаний, которые никем не выполняются. Никогда прежде такое количество людей и организаций не предлагали нам помощь, в которой мы так нуждаемся. И никогда прежде помощники не подводили нас так часто, как сейчас.

Если бы хоть малая часть обещаний была выполнена, то все мы давно были бы безраздельно счастливы. Почему же столь многие до сих пор несчастны? Потому что они только и ждут того, что кто-то придет и поможет им.

Эти люди все еще не поняли, что все мы — эгоисты. Они не понимают правил игры, определяющих сосуществование индивидов.

А правила таковы.

- Каждый является самым близким существом для самого себя. Ближе даже, чем те, кто заявляет, что несут ответственность за нас.
- Все постоянно пытаются использовать друг друга для своей выгоды. К числу таковых можно отнести и наших близких.

- Тот, кто полагается на обещания своих родных и близких, попадает в жесткую зависимость от них.
- Тот, кто не знает, чего хочет от жизни, никогда не готов к шансам, которые ему ежедневно подбрасывает случай.
- Ничто никому не достается даром. Все то, к чему мы стремимся, имеет свою цену, которую каждому придется заплатить.

Несмотря на то что все мы по природе своей эгоисты, совсем не многие умеют извлекать из этого пользу. Большинство людей очарованы идеей фикс, что нашим миром правят любовь и дружба, порядочность и честность, понимание и взаимное уважение. Одна лишь мысль о том, чтобы прежде всего позаботиться о себе самом, вызывает у них чувство вины. Они говорят: «Что же случилось бы со всеми нами, если бы все были эгоистами?» Ответ звучит так: «Если бы каждый заботился о себе больше, чем об остальных, в мире было бы меньше несчастных людей».

И было бы гораздо меньше тех, кто сваливает ответственность за свои неудачи на других. Не надо жалеть этих людей. Они сами виноваты в том, что с ними происходит.

Маловероятно, что тот, кто не готов преодолевать жизненные трудности и пускать в ход зубы и когти в борьбе за свое личное счастье с обстоятельствами или людьми, которые хотят ему помешать, получит удовлетворение от своей жизни.

Мысль, что мы сами несем ответственность за самих себя, не нова. Возможно, достижение целей, поставленных другими, — требующее применения наших идей, работоспособности, самоотдачи и силы воли, — какое-то время будет приносить нам удовлетворение. Когда же наш ресурс будет выработан — никто не будет заботиться о нас.

Прогресс и все, что под этим понимается, должен двигать общество вперед. Но какая радость от общественного

прогресса тому, кто не дожил до светлого «завтра» и пал жертвой в борьбе за существование? Это опасность, которая грозит каждому из нас в любой момент.

Поэтому право любого — осознавать и осуществлять свои личные желания, цели, истинные потребности и радости ежеминутно, для того чтобы однажды не пришлось сказать: «Я жил, но это была не моя жизнь».

Некоторые советы для тех, кто хочет получить наибольшую пользу от прочтения этой книги

Искусство быть эгоистом не преподается ни в школе, ни в институте, ни на вечерних курсах. Это далеко не случайно и объясняется тем, что никто не заинтересован в том, чтобы сделать людей более независимыми, умеющими разбираться в себе. Потому что тот, кто не знает, чего он хочет от жизни, является удобной безропотной жертвой, которую все могут использовать. Именно это все и намереваются с нами сделать.

Никого из читателей не должно удивить, что при следовании некоторым советам, приведенным в этой книге, будут возникать трудности с окружением. Далее вы найдете достаточное количество советов, как каждый может превратить эти трудности в выгоды.

Те, кто считает, что смысл жизни в том, чтобы быть любимыми всеми, будут разочарованы. Вы приобрели не ту книгу. Она будет вам бесполезна. Это, конечно, не касается тех, кто сможет изменить свое мнение в процессе чтения.

Нужно сказать о том, что искусство быть эгоистом не имеет каких-либо теоретических или научных обоснований. Оно скорее основывается на жизненном опыте каждого из

нас, вне зависимости от того, кто мы и что мы собой представляем.

Большинство людей не умеют применить в своей жизни полученный в прошлом опыт, даже если он был болезненным.

Последующие страницы изобилуют примерами, выводами, подходами и заключениями, которые служат единственной цели — чтобы читатель вынес из них для себя пользу. Я не пытаюсь склонить вас к тому, чтобы вы безо всякой критики воспринимали написанное мною как единственно верное — только потому, что так написано в книге, или потому, что так кажется остальным. Вы должны адаптировать прочитанное и применить его на практике. Причем не когда-нибудь, а сразу же, по возможности — сегодня.

Это важный совет. Потому что мы ничего не сможем изменить в своей жизни, если не будем действовать незамедлительно. В том и состоит недостаток многих чудесных научных подходов и теорий — они длительно обсуждаются, подвергаются сомнениям и опровергаются, пока не будет найдено хоть какое-то практическое применение.

Ценность этой книги в том, что она побуждает читателя к конкретным действиям. В наименьшей степени она сможет обогатить вас какими-либо научными знаниями и выводами.

Стоит упомянуть о книге, которая предшествовала той, что вы сейчас держите в руках. Она называлась «Манипулируй правильно». Цель ее заключалась в том, чтобы дать читателю инструменты, с помощью которых он мог бы реализовать личные цели. Этими инструментами были методики манипулирования, которые постоянно обращены против нас.

В некотором смысле «Искусство быть эгоистом» можно считать продолжением. Однако речь здесь не о том, как воздействовать на других людей, а о том, как воздействовать на самого себя. В мире, где советы о том, как нам гармонично

вписаться в общество, формируют общественное мнение, главным достоинством личности оказывается конформизм. Все эти советы предполагают самоотречение и подчинение другим, как будто и так среда недостаточно нами овладела, подчинив нас себе.

В этой книге подробно говорится о том, как избежать подчинения другим, если это подчинение вредит нам. Так же подробнейшим образом изложены методики освобождения от зависимости и достижения максимальной самореализации.

Прежде всего читателю стоит обратить внимание, что здесь не идет речь о бездумном заучивании правил игры. От того, кто серьезно намерен постичь искусство быть эгоистом, требуется большее: уверенность в том, что установить новый тип взаимоотношений с окружающими можно и нужно.

Призыв к тому, чтобы осознанно и последовательно быть эгоистом, может многих шокировать. Все, что преподносилось нам раньше как грех, вдруг должно стать правильным? Корень наших сомнений в том, что мы зарубили себе на носу в глубоком детстве: эгоистами быть нельзя! Кроме того, мы привыкли, что близкие уверены: они лучше знают, что такое хорошо и что такое плохо. На основе этого «знания» они ожидают от нас действий, которые кажутся правильными им.

Если вы больше не хотите руководствоваться чужими критериями оценки, а готовы сами задавать их — вы сделали решающий шаг к пониманию искусства быть эгоистом.

Вполне возможно, что овладение искусством быть эгоистом изменит ваши жизненные привычки. Тот, кто начинает работать над собой, впоследствии получает от этого удовольствие. Его самосознание начинает расти. Мнение других о нем теряет значение.

Может случиться так, что, проникшись идеями книги, кто-то осознает необходимость отказаться от своей прежней

работы, бесполезных знакомств или супруга и достигнет гораздо большего, чем давала их работа, отношения с людьми или брак.

Если вы хотите что-либо изменить в своей жизни и считаете это правильным, делайте это. И не задавайтесь тысячу раз вопросом, понравится ли это остальным.

Если вы достигнете желаемого без угрызений совести, значит, эта книга принесла вам пользу. Она должна убедить вас в необходимости самостоятельно руководить своей жизнью, используя для этого все ваши силы и способности.



Часть I. Шесть главных препятствий на пути к себе

У каждого человека есть две возможности найти свое личное счастье. Первая из них — это провести жизнь в тени окружающих, приспособившись к ним. Цена, которую придется за это заплатить, — высокая степень зависимости от других. Вторая возможность — это вести ту жизнь, которая нравится, и нести груз ответственности за нее самостоятельно.

Тот, кто хочет найти свое счастье, сталкивается с двумя врагами: внешним и внутренним. С одной стороны, это наше окружение, которое хочет нами манипулировать. С другой стороны, это препятствия внутри нас самих.

Шесть главных препятствий на пути к себе.

1. Вместо того чтобы нести ответственность за себя, мы перекладываем ее на других.
2. Мы верим другим больше, чем себе.
3. Боязнь потревожить других приводит к подавлению наших подлинных чувств.
4. Мы не готовы отстаивать свое право на счастье и свободу.
5. Мы убиваем в себе творческое начало и собственную уникальность.
6. Неспособность отличить важное от второстепенного и с легкостью отказаться от последнего.

Глава 1. О том, что каждый является эгоистом, но только немногие обладают искусством жить так, как хочется

В головах многих людей укоренилось представление, что нет ничего важнее, чем соответствовать ожиданиям окружения. Кажется, что только общество может придать смысл их жизни. Принадлежность к той или иной группе дает признание и безопасность, в которых мы так нуждаемся. Однако у каждого члена группы должна быть одна естественная цель: извлечь как можно больше пользы для себя, испытать как можно больше счастья, удовлетворения, найти возможности для раскрытия своей личности.

Ни для кого не секрет, что такого рода стремления зачастую приводят к конфликтным ситуациям. Кто-то играет роль нападающего, пытаясь использовать других для своей выгоды. Другой — обороняется от атак тех, кто пытается завладеть им для своей пользы. В этой естественной игре в сосуществование побеждает тот, кто бьется сам за себя, а за бортом остаются те, кто не понимает правил игры.

Вместе с тем положение усугубляет вера в идеальный несуществующий мир. Она отражена в избитых фразах, которыми нас кормили с раннего детства.

- Не думай о себе. Будь внимателен к остальным. Мы все плывем в одной лодке.
- Помоги другому, и тебе помогут.
- В интересах общества свои интересы нужно отбросить в сторону.
- Один за всех, все за одного.
- Будь готов помочь ближнему, и тебя отблагодарят.

Мир, в котором общественное превалирует над частным, придуман людьми, жаждущими подчинить себе других во имя своих интересов.

В награду они обещают нам мир и равенство, безопасность и счастье, а также все остальное, в чем мы только нуждаемся. Какие из этих обещаний уже осуществились? Оглянитесь вокруг, и вы увидите, что получается.

Мы должны взглянуть правде в лицо и осознать следующее.

- Тот, кто постоянно оглядывается на остальных, не думая о себе, будет постоянно использован.
- Наша мягкость будет истолкована как наша слабость и побудит других и дальше эксплуатировать нас.
- Никто не будет нам помогать, не видя в этом своей выгоды. Или сделает это, но только для успокоения своей совести.

Из всего вышесказанного напрашивается вывод. Польза, которую общество получает от своих жертв в, так сказать, частном порядке, подобна пользе, которую получает меньшинство индивидов от самого общества. Вообще перед каждым открыты два пути. Первый — принести свои интересы в жертву интересам общества, которыми воспользуются в основном другие. Второй — отдать приоритет собственным интересам и начать жить так, как хочется.

Давайте оценим результаты, к которым может привести каждая из этих дорог.

1. Жить так, как хочется

Это, прежде всего, означает полагаться на себя самих, а не на других. Никто лучше нас самих не знает о наших ис-

тинных желаниях и потребностях. Никто, кроме нас, так глубоко не заинтересован в их удовлетворении. А значит, следует заниматься тем, что нравится нам, чаще, чем тем, что нравится другим. Для этого необходимо мобилизовать все силы и направить их на достижение собственных целей, вместо того чтобы использовать их для удобства или удовольствия других.

Совершенно естественно, что мы будем подвергаться нападкам окружения, которое возжелает надеть на нас кандалы своих желаний. Обществу хотелось бы, чтобы мы придерживались его правил, вместо того чтобы действовать согласно своим представлениям.

Ваша семья, например, хочет, чтобы вы были заботливым отцом, который готов принести любую жертву ради процветания своих близких.

Ваш начальник рассчитывает на то, что вы будете выполнять все его поручения, даже если они мешают выполнению ваших прямых служебных обязанностей. Ваша фирма хочет, чтобы вы соответствовали должности, которую занимаете, — даже в том случае, если поставленные перед вами задачи вас не удовлетворяют. И наконец, рынок ожидает, что вы выберете новейший продукт, который будет способствовать повышению вашего престижа, хотя вам придется за него больше заплатить. Для того чтобы отражать эти нападки и защищать жизнь, которую мы хотим вести, необходимо выработать умение давать решительный отпор давлению среды.

2. Вести жизнь, которая нравится другим

Было бы совершенно ошибочным утверждать, что подобная жизнь не достойна человека. Дело в том, что она многим вполне удовлетворяет. Людям нужны гарантии безопасности, и она находит их, «вписываясь» в общество, следуя его правилам и делая то, что от них требуется.

Конечно же, они сразу лишаются любых гарантий, если перестают играть отведенную им роль. Но со временем они перестают проявлять инициативу и привыкают приводить свои представления о жизни в соответствие с требованиями окружения.

В качестве компенсации за это им предлагается удовлетворение их запросов. Вот несколько часто употребляемых компенсационных предложений.

- Восхищение усердием, успехами и всем тем, чего можно достичь посредством них. Даже если на самом деле это никому не нужно.
- Удобная жизнь в рамках, поставленных другими.
- Восхваление и признание жертв, принесенных ради других.



Эти жертвы — плата за жизнь, которая нравится другим. Они заключаются в первую очередь в том, что большинство наших прекрасных желаний и мечтаний, наших тайных стремлений и потребностей остаются нереализованными, потому что мы действуем в чужих интересах.

Каждый из нас свободен выбирать из перечисленных выше возможностей существования. В конечном счете каждый сам отвечает за последствия.

С уверенностью можно сказать, что немногие люди будут стремиться сделать из своей жизни что-то большее, чем позволено обществом. Большинство терпят неудачу в своих стараниях, так как не осознают препятствий, стоящих на их пути.

С одной стороны, это препятствия, которые нам готовит наше окружение. С другой стороны, это препятствия, сформировавшиеся в нас самих с течением времени. Это при-

вычки приспособливаться, слушаться и придерживаться субординации, которым мы добровольно следуем. Это также укоренившиеся нормы поведения, нравственные клише и постоянный страх поставить на карту приобретенный престиж, безопасность и признание в глазах других.

Глава 2. Шесть главных внутренних препятствий на пути самораскрытия личности



Искусство быть эгоистом заключается в способности думать о себе больше, чем о других, и, несмотря на любые преграды, претворять в жизнь то, что кажется правильным.

Это совсем не сложно. Нужно лишь действовать сообразно этому простому правилу, и очень скоро жизнь начнет принимать совсем другие очертания. Почему же, собственно говоря, это происходит так редко? Потому что на самом деле принятие простого решения видится гораздо более сложным, нежели уклонение от принятия решения. А самый верный способ избежать процесса принятия решений — это вообще не начинать поиски.

Поэтому многим людям удается жить с проблемами, которые они преодолевают без особых трудностей, по крайней мере на первом этапе их появления. Что же они говорят при этом? Они говорят: «Да что там. Все обойдется». Или: «Я настолько занят, что у меня нет времени, чтобы беспокоиться из-за такой мелочи!»

Дефицит времени, переутомление и тактичность по отношению к другим являются самыми любимыми отго-

ворками для того, чтобы отложить решение собственных проблем в сторону, пока они с течением времени не превратятся в могучие преграды, предопределяющие наше существование.

Мы остаемся в полном бездействии, хотя проблемы могут быть решены самым простым способом. А как только проблемы перерастают нас самих, мы начинаем переносить ответственность за случившееся на окружающих.

У данной формы поведения есть масса типичных примеров.



В течение жизни миллионы людей делают все для того, чтобы погубить свое здоровье. При появлении первого же серьезного недуга на помощь должны прийти врачи. Врачи, адвокаты, банкиры, политики, судьи и члены правительства относятся к той части общества, от которой люди ждут немедленной помощи в проблемах, решения которых они избегали до последнего момента.

Врач обычно вылечивает появившиеся симптомы заболеваний. Он прописывает нам лекарство, временно устраняющее головную боль. При этом компоненты лекарства ослабляют другие органы. Так, например, один известный обезболивающий препарат вызывает поражение почек.

Последствия приема данного препарата, возможно, проявятся позже, и поэтому они не волнуют нас в настоящее время. Нам нужны быстрые решения. И решения представляются нам незамедлительно. **Но в долгосрочной перспективе помочь себе можем только мы сами.**

Первый возможный шаг в правильном направлении — это работа над каждым из шести внутренних препятствий, которые заставляют нас уповать на чудо, вместо того чтобы делать как можно больше для своего счастья.

Препятствие 1. Вместо того чтобы нести ответственность за себя, мы перекладываем ее на других

Недавно я разговаривал с молодым человеком, который решил развестись с женой. Я предпринимал робкие попытки еще раз обсудить этот серьезный шаг. Бесполезно. Ничто не могло его разубедить. За тринадцать месяцев до этого дня у нас произошел другой разговор. Тогда он рассказывал мне о том, что встретил чудесную женщину и что уже почти все готово для свадьбы. Я попытался намекнуть ему на то, что это еще не все предпосылки для заключения брака. На что он ответил мне, что сам разберется в своей жизни. Я пытался переубедить его, но он был настроен решительно.

Разумеется, он был несчастен из-за краха своего недолгого брака. Ему хватило тринадцати месяцев, чтобы полностью разобраться в том, что эта на первый взгляд чудесная женщина совершенно ему не подходит. Она не понимала его. Все его попытки совместно решить проблемы натыкались на стену ее непонимания.

Чуть больше чем через год он отказался от того, что запланировал на всю жизнь. И все только потому, что ему не удалась пара поспешных попыток наладить взаимопонимание. В любом случае, он вынес сам себе оправдательный приговор. Виноват был другой.

Все понимают, что архитектору, строителю, механику, портнихе, врачу необходимо три, пять, а может, и десять лет, чтобы выучиться своей профессии. Так же и нам для получения навыков распознавания собственных желаний, выработки тактики воплощения их в жизнь необходимо время. Время уйдет на то, чтобы изучить самих себя, пройти через неудачи и выстоять. Мы должны научиться принимать решения и мобилизовывать все силы для их реализации.

Но гораздо удобнее с самого начала свалить ответственность за происходящее на других. И все для того, чтобы потом, не добившись никаких успехов, иметь оправдание своего провала. Так мы начинаем излюбленную всеми общественную игру — вовремя найти виновника всего происходящего. Любого, но только не самого себя.

- Врачи должны помогать нам, после того как мы годы напролет гробим свое здоровье.
- Государство должно обеспечить нам безопасность и благосостояние. И по возможности так, чтобы мы не прикладывали к этому никаких усилий.
- Мы просим туроператора спланировать наш отпуск, чтобы самим не заботиться о выборе места, условиях проживания, транспорте и т. д.
- Мы покупаем тысячи разных вещей, без которых можем спокойно обойтись. Но мы все-таки приобретаем их, потому что они есть у других. Если мы не можем позволить себе эти покупки, то берем кредиты и попадаем на многие десятки лет в зависимость от кредиторов. И все для того, чтобы они взяли на себя ответственность за нашу ненасытную потребность в материальном благосостоянии.

Переложить ответственность на других — это один из простых способов избежать любых рисков. По крайней мере, на короткое время. Пока мы в итоге не перестанем быть хозяевами своей жизни и не отдадим в залог другим все, что могло сделать нас счастливыми и независимыми.

И почему все может так далеко зайти? Просто потому, что мы сами с самого начала не несем ответственности за то,

что делаем и о чем мечтаем. Осознание того, что только мы сами можем решить свои проблемы, является совершенно естественным выводом. То, что предлагают нам другие, остается временной заменой, которая в долгосрочной перспективе приносит не пользу, а вред.

Препятствие 2. Мы верим другим больше, чем себе

Люди собираются в толпы и ищут того, кто бы указал им путь. Они не считают себя в силах сделать это. Они говорят: «Да что я вообще могу, я всего лишь ничтожный человек, который тяжело вкалывает». Или заявляют: «Я придерживаюсь мнения толковых людей, которые кое-что понимают». Как будто толковые люди знают больше о счастье, чем менее толковые.

И когда, беспомощные и дезориентированные, они получают послание, гласящее: «Идите налево, только там наша цель», они идут туда, куда их послали. Правда, идут только после того, как убедятся, что они на этом пути не одни. Потому что мысль о том, что они разделяют судьбу со многими другими, облегчает им жизнь.

Когда путь становится слишком затруднительным, они ищут нового проводника, который поведет их по более удобной тропе. И когда тот провозгласит, что левый путь неверен, нужно идти направо — там лежит наше благо, они с готовностью последуют за ним. Благодарность их настолько безгранична, что их можно посылать куда угодно. И это вполне их устраивает, потому что они не знают, чего хотят на самом деле.



Проповедники, политики, агитаторы — каждый, кто хоть однажды провозглашал какие-либо истины, делают это ради своей пользы. Они прекрасно знают, чего не хватает людям. Людям не хватает умения самим находить и определять то, что является для них верным.

Тот, кто позволяет таким образом руководить собой, никогда не будет вести жизнь, о которой мечтает. И все потому, что в отношении всех своих желаний он будет задаваться вопросом: «А что на это скажут другие?» В том случае, если это не понравится остальным, он будет подавлять в себе все свои заветные желания и естественные потребности. Возможно, в некоторых, самых запущенных, случаях у него будет даже развиваться чувство вины — оттого, что у него вообще есть подобные желания и потребности. Ведь недозволенное другими, по его мнению, наверняка является чем-то постыдным!

Но ведь никто и ничто не может помешать ему идти своей дорогой. Это, конечно, в том случае, если он овладеет искусством вырваться из зависимости от других.

Препятствие 3. Боязнь потревожить других приводит к подавлению наших подлинных чувств

Еще одна преграда на пути становления самостоятельной личности — это лицемерие. Оно не только мешает нам в отношениях с другими людьми, но и приводит к конфликту с самими собой.

Мы обычно говорим о «наших чувствах», совершенно игнорируя при этом то, что за этим скрыто.

- Редко речь идет о настоящих чувствах. Это понятие вообще является спорным, так как люди давно разучились понимать, какие их чувства являются настоящими, а какие нет.
- Есть чувства, выражение которых не противоречит общественным нормам, другие же чувства необходимо подавлять, дабы не вызвать осуждения окружающих.

- Многих чувств мы вообще не испытываем, а лишь притворяемся, чтобы подстроиться под общее настроение или угодить другим.
- Зачастую чувства являются просто приемом, чтобы произвести впечатление на кого-либо или сделать кого-то более сговорчивым.
- Нельзя не упомянуть и те моменты, когда мы погружаемся в фантастический мир наших чувств, чтобы уйти на время из мира сухой скучной реальности.

Никто не возьмется утверждать, что ему не знакомы по личному опыту все перечисленные формы проявления чувств. Но кто при этом в состоянии отличить правду от фальши?

Вы подумаете, что для эгоиста должно быть совершенно безразлично, какие чувства, правдивые или фальшивые, он выражает, — главное, что это приносит ему пользу.

Но что же здесь полезного, если, например, женщина на протяжении десяти лет разыгрывает перед мужем роль искренне любящей супруги только потому, что хочет сохранить удобный для нее брак? Это не что иное, как десять лет зависимости. В меньшей степени — от ее ни о чем не догадывающегося мужа, чем от ее собственного лицемерия.

Я знаю одну такую женщину. Я никогда не забуду, как она в отчаянии заявила мне: «Я десять лет подряд разыгрывала перед моим мужем то, чего на самом деле не было и близко. Когда мы спали вместе, он всегда хотел слышать, люблю ли я его. Я повторяла ему тысячу раз: я люблю тебя, я люблю тебя. На самом же деле я абсолютно ничего не чувствовала. С самого начала он был мне безразличен».

Она, по ее же словам, вышла за него замуж только для того, чтобы уехать от своих родителей и получить возможность помогать им. Она была готова ради этого на любые жертвы, даже на то, чтобы симулировать чувство, которого и в помине не было. В итоге она получила все, о чем может мечтать женщина. Исполнялись почти все ее желания. Деньги не были проблемой.

Правда, спустя десять лет это все потеряло для нее значение. Даже наоборот. Она захотела от всего отказаться. Но и с этим ей не удалось совладать, так как она не могла даже коснуться этого вопроса и рассказать мужу правду, боясь его расстроить. Она была не только пленницей своего лицемерия. Она была еще и пленницей своей тактичности.

И подобная судьба должна стать для эгоиста — человека, стремящегося к счастью и свободе, — целью жизни?

Конечно же, описанный случай является экстремальным примером. Но многие из нас ежедневно в той или иной форме входят в конфликт с миром своих чувств — из-за жалости или чувства такта. Мы выражаем восхищение, а испытываем противоположное чувство. Вполне возможно, что в этот момент мы начинаем верить, что мы восхищены. Мы верим в это, потому что хотим в это верить. Это, конечно, удобнее, чем сказать кому-либо: «Послушайте. Вы, конечно, можете считать свою идею превосходной и пытаться убедить меня в ее истинности. Меня же она совершенно не трогает».

Человек, услышавший это, наверняка сильно удивится. Возможно, даже обидится на нас. Он может лишиться нас своего расположения.

Но мы хотим сохранить его добрые чувства и услышать от него о себе: «Он — молодец. Он искренне восхищен. Он не из тех, кто вечно все критикует».

Возможно, это всего лишь заурядный пример. Но через десять дней или через десять лет это может закончиться так же, как в случае женщины, о которой я рассказывал.

Препятствие 4. Мы не готовы отстаивать свое право на счастье и свободу

Счастье останется для нас всего лишь мечтой, если мы не будем за него бороться. Люди готовы отдать все ради других: свою энергию, способности, здоровье. Они приносят жертвы на алтарь альтруизма. Это отнимает не только физические, но и душевные силы.

Когда же дело доходит до их собственных счастья, свободы и самореализации, они усаживаются поудобнее и начинают ждать. В чем заключается их основное заблуждение? Они думают, что если они отдают всего себя ради благополучия других, счастья их семьи, благосостояния фирмы, ради всеобщего равенства и братства, то им больше не нужно ничего делать для себя.

Мы все склонны отождествлять себя с обществом и считать, что общественное благо автоматически означает благо личное. Увы, это не так. Чем больше мы вкладываем в процветание семьи или фирмы, тем меньше оставляем для собственного развития.

Давайте рассмотрим такой случай.

Некая домохозяйка без устали обустроивает жизнь своей семьи. Она старается вникнуть в проблемы своего мужа. Она окружает заботой своих детей. Она каждый день разбирает беспорядок, оставленный ее отпрысками, которые уверены, что «мама все уберет».

Дальше я могу не продолжать. Каждому знаком этот стереотипный образ замученной домохозяйки. Это клише перенесено в наш век из прошлых столетий.

Чтобы внести ясность, скажем, что роль образцовой домохозяйки — не что, иное как удобный способ избежать самоутверждения. Это оправдание своего несчастья. Всегда можно сказать: «Я настолько занята остальными, что у меня не остается времени для себя самой».

Такая позиция обеспечит похвалу и признание. В крайнем случае — сочувствие. Это временное моральное удовлет-

ворение защищает от необходимости делать хоть что-нибудь для собственного блага.



Человек, довольствующийся тем, что его хвалят, жалуют и ставят в пример, не может быть свободным, гармоничным и самореализовавшимся. Он не способен бороться и защищать то, чем хочет заниматься. Он добровольно попадает в водоворот, который требует все новых и новых жертв.

В то время как он помогает другим справиться с проблемами, его собственные проблемы продолжают расти. И чем больше другие привыкают к его жертвам, тем больше они нагружают его. Испытывают ли они при этом благодарность? Ни в коем случае. Они сразу же негодуют, если их добровольный слуга хотя бы однажды задумается о себе и не исполнит какой-то из их постоянно растущих запросов.

Это относится и к приносящей жертвы домохозяйке. Это также касается трудолюбивых сотрудников, «рабочих лошадок», незаменимых секретарш, «девочек на подхвате» и многих других, кто только и думает о том, чтобы пожертвовать своей жизнью ради других.

Если они не хотят закончить жизнь на запасном пути обманутыми и забытыми теми, ради кого они жили, ожесточенными, замученными упреками к себе самим, то им не остается ничего другого, как мобилизовать все свои силы на защиту собственных представлений о жизни, вместо того чтобы приносить их в жертву другим.

Препятствие 5. Мы убиваем в себе творческое начало и собственную уникальность

Для начала внесем ясность. Когда мы говорим: «Что хорошо для других, хорошо и для меня», мы просто стремимся к удобству. Вместо того чтобы распознать и осуществить

собственные желания, мы приспособляемся к идеям, признанным большинством.

Когда мы хотим жить, как Аллен Делон или английская королева, то обстоятельства непреодолимой силы мешают нам, а если мы выбрали в качестве образца соседа, брата, подругу — у нас получается неудачная копия. И конечно же, здесь не будет места никакой самореализации. Все мы — неповторимые личности. Почему же мы не стараемся извлечь из этого самое лучшее?

Несомненно, это правда, что все мы представляем собой частичку общества, в котором живем. Но только от нас зависит, будем ли мы действовать и проявлять наши таланты по своему усмотрению, хотя и в заданных обществом границах и рамках. И процесс этот начинается со свободного полета нашей фантазии.

Вы подавляете мысль об освобождении от зависимости, которую вам хотят навязать другие люди, вместо того чтобы лелеять и развивать эту мысль до тех пор, пока она не станет настолько сильной, что сама по себе побудит вас к действию.



В этом мире не существовало бы ничего, сотворенного людьми, если бы некто в прошлом не воспользовался всей силой своей фантазии, чтобы изобрести, создать, обустроить что-нибудь. Но сила эта может раскрыться только тогда, когда ей предоставляется такая возможность. Ключ к этой силе — в одном предложении. Оно звучит так: «Для меня нет ничего невозможного!» Тот, кто придерживается этого мнения, запускает двигатель, позволяющий ему достичь того, что другие считают невозможным.

По этому принципу на протяжении тысяч лет изменяется мир. Почему же тогда вы и я не можем на основании этого опыта изменить наш маленький мирок?

Что мы делаем вместо этого?

Мы начинаем искать чужие примеры, потому что не можем решиться найти силы в себе. Вместо того чтобы выбрать собственные схемы действия, мы используем уже готовые, чужие схемы. Мы сами обрезаем крылья своей фантазии, когда соглашаемся с другими: «Этого не может быть. Никто на это не способен».

Мы не достигаем большего, потому что не можем представить, что способны достичь большего, чем остальные.

И тогда мы смиряемся со своей среднестатистической жизнью и подавляем страстное желание добиться того, что приносило бы нам наибольшее удовлетворение.

При этом в каждом из нас дремлет сила, которая может все изменить. Мы только должны ее пробудить.

Препятствие 6. Неспособность отличить важное от второстепенного и с легкостью отказаться от последнего

Огромный ассортимент благ, которыми нас пытается соблазнить среда, снова и снова вводит нас в искушение. Все представляется нам незаменимым и необходимым. Только вот конкретный смысл большинства этих предложений заключается в получении выгоды другими. Мы лишь являемся средством достижения цели.



Тот, кто слепо полагается на оценки других, вскоре не сможет сам для себя определить, что действительно важно, а что — второстепенно.

Если вы сами определили для себя, как будет устроена ваша жизнь и что требуется вам для счастья, вы располагаете своей шкалой ценностей. И когда другой, используя убедительные аргументы, пытается вам что-то навязать,

достаточно только спросить себя: «Поможет ли мне это в достижении моих целей или это важно лишь для других?» Таким образом, все неважное будет сразу отсечено, вы сохраните время и энергию и сможете всецело посвятить себя тому, что для вас действительно важно.

Я знаю многих людей, которые, как они говорят, идут в ногу со временем. Все, что они приобретают и чем занимаются, должно быть по последней моде, даже если это полностью противоречит тому, что было модным еще вчера.

Восхваляемая способность моментально приспособливаться к тенденциям времени на самом деле просто скрывает нашу неспособность задумываться о неизменных ценностях нашей жизни. И прежде всего о главной ценности — нас самих.

Такие люди могут часами обсуждать проблемные отношения Америки и Ирака, засуху в Нигерии и остальные злободневные вопросы, волнующие мир. Они говорят, что безответственно думать только о своих проблемах, когда в мире столько людей голодает или не имеет крыши над головой. Однако это лишь сладкий самообман и красивый способ уйти от реальности, а правда, увы, горька: тот, кто не решает собственные проблемы, никогда не справится с проблемами мира.

Но как же мы можем решать свои проблемы, если не отнесемся ни к ним, ни к себе всерьез?

Человек, постоянно использующий чужие системы ценностей, не должен удивляться, если однажды поймет, насколько бессмысленно прошли лучшие годы его жизни.

Склонность заниматься вещами срочными, но неважными, в ущерб вопросам архиважным, но которые, как кажется, можно немного отложить, — удел большинства. Мы отодвигаем важное на потом, говоря: «Сегодня мне нужно переделать кучу дел. А завтра я займусь этим». Из страха упустить многое мы упускаем главное.



«Завтра» — главный символ надежды. Завтра вы займетесь тем, на что не решились сегодня. Но для того, что важно сегодня, завтра уже будет поздно. А множество второстепенных вещей не может заменить одну, но самую важную. Люди, усердно исполняющие свой долг изо дня в день, но не обретшие от этого счастья, удивляются существованию личностей, которые одним-единственным важным поступком, почти без усилий достигают своей цели. Как же это им удастся? Все очень просто: они осознали, что для них важно, и идут к этому, ни на что не отвлекаясь.

Удивительное приключение — взять жизнь в свои руки и больше не зависеть от других

Прежде чем закончить эту главу, я хочу обратить ваше внимание еще на одно обстоятельство. Вы уже знакомы с шестью главными препятствиями, мешающими нам вести жизнь, которую нам хотелось бы вести. Это означает, что вы уже никогда не сможете сказать с чистой совестью: «Другие виноваты в том, что я не могу жить так, как хочу» или: «Я хотел бы столько всего сделать по-другому, почему же это у меня не выходит?»

Сейчас у вас наверняка сформировалось более ясное видение проблемы. Это понимание поможет вам в жизни. Если, конечно, вы не скажете: «Все, что я прочел, неплохо звучит. Но я — это совсем другой случай». И потом вы найдете дюжину причин, почему вы и в будущем ничего не сможете сделать для себя.



Не забудьте о том, что книга не сможет изменить что-то в вашей жизни к лучшему. Ответственность за свою жизнь несете только вы сами.

Только от вас зависит, превратите ли вы вашу жизнь в интересное приключение. Многие люди борются за перемены в мире или в нашем обществе. Может быть, их намерения рано или поздно осуществляются. Будущее бесконечно, и мысль о том, что наши потомки будут жить лучше, — замечательное утешение.

Приключение, о котором здесь идет речь, связано с не столь глобальными задачами. Это личная революция, которую каждый может осуществить в себе самом. Только для своего блага. И не когда-нибудь, а сегодня. Это восстание против подавления личности. Подавления со стороны других и нас самих. Подавления со стороны препятствий, которых мы боимся, потому что переоцениваем их.

Несколько лет тому назад, когда эта тема как раз была в моде, многие исследователи общественного мнения были заняты тем, чтобы выявить тайные сексуальные желания нескольких тысяч немцев. Я не помню уже всех пикантных деталей, опубликованных позже. Однако высказывание 42-летнего бизнесмена запало мне в память.

Этот бизнесмен сказал, кроме всего прочего: «Я вот уже много лет мечтаю о том, чтобы поехать с женой на природу и там, голышом, соблазнить ее на лужайке. Но мне до сих пор не хватало мужества ей об этом сказать. Наверное, она сочтет меня сумасшедшим».

Только потому, что его жена могла бы счесть его сумасшедшим — обратите внимание: «могла бы» совсем не означает, что она действительно так к этому отнесется, — он ничего не предпринимает, чтобы исполнить это давнее желание.

Вы можете насмеяться над этим мужчиной или жалеть его. Но по сути дела это ежедневная реальность нашей жизни. Наше личное счастье зависит не от так называемых больших вещей, важных идей и открытий, а от кажущихся

незначительными препятствиями и нашей способности с ними справляться.

В 1974 году умер знаменитый американский летчик Чарльз Линдберг. Он стал национальным героем, потому что в 1927 году пересек на маленьком самолетике Атлантический океан.

В то время весь мир восхищался этим приключением. Что до сих пор заслуживает уважения, так это решительность, с которой Линдберг преодолевал все препятствия, чтобы суметь осуществить этот перелет.

Его отец был членом конгресса в штате Миннесота. Он был очень самостоятельным человеком и в своем сыне воспитал умение больше полагаться на самого себя, чем на других. Он обычно говорил: «Один мальчик — это просто мальчик. Два мальчика — это полмальчика. Три мальчика — это вообще не мальчик». Неудивительно, что в жизни маленького Чарльза подчинение, приспособленчество и зависимость от коллектива не играли большой роли. Он увлекался полетами, которые тогда еще считались безответственными приключениями, но позволяли ему развивать свою индивидуальность. Эта любовь стала его самым большим увлечением, содержанием жизни. «Там, наверху, — говорил он, — я наслаждаюсь чувством, что живу на высшем человеческом уровне, в отличие от скептиков внизу, на земле, считающих меня сумасшедшим, потому что я подвергаю себя этому риску».

Пусть другие считали его сумасшедшим, пусть они насмеялись над ним, но он был уверен: «Лучше уж я одно десятилетие проживу так, как мне нравится. Если меня потом заберет дьявол, каждый год прожитой жизни будет означать для меня больше, чем целая жизнь в обыденности».

Тем не менее он дожил до 70 лет.

Был бы он счастлив, удовлетворен, если бы не исполнил свое самое большое желание? Маловероятно. Скорее всего, с ним бы произошло именно то, что происходит со многими

людьми, которые позволяют общественному мнению удерживать себя от исполнения своих мечтаний и полностью насладиться жизнью.

И все лишь потому, что они постоянно спрашивают себя: «Что об этом подумают другие?» или: «Я же — полный ноль, я никогда этого не достигну».



Часть II. Пять шагов к исполнению желаний

Все наши желания вынуждают нас принимать те или иные решения. У нас остается две возможности:

- собрать все силы и осуществить желание, чтобы получить удовлетворение и счастье;
- начать угнетать свое желание, потому что оно не вписывается в привычные рамки.

Если вы выбрали первую возможность, ваши желания начнут исполняться, но, прежде, сделайте **пять обязательных шагов**, которые помогут вам мобилизовать все силы и возможности для успешного осуществления ваших намерений.

1. Дайте шанс каждому своему желанию.
2. Откажитесь от любых сомнений при принятии решения.
3. Дайте волю фантазии.
4. Найдите лучшие возможности.
5. Действуйте.

Глава 3. О том, от чего зависит, исполнится ли желание или будет загублено на корню

Для многих людей вошло в привычку подавлять свои желания, не оставляя им ни единого шанса.

Упомянутый выше мужчина, который хотел соблазнить свою жену на природе, — один из них. Что-то не дает ему пустить в ход свою фантазию и найти пути осуществления желаний.

Некое желание вводит его, несомненно, в состояние напряжения, требующее принятия решения и тем самым — удовлетворения. Но наш бизнесмен подавляет это напряжение в зародыше, еще до того, как оно успеет окрепнуть и повлиять на его действия.

Это то же самое напряжение, которое его охватывает, когда он хочет что-нибудь продать своему клиенту. Оно возбуждает его, обостряет его предпринимательское чутье и делает восприимчивым к тому, что может принести ему пользу. Если речь идет о предпринимательской сфере, то он совершенно не контролирует это напряжение. Он оставляет пространство для своей фантазии, чтобы найти возможность провести сделку с наибольшей выгодой для себя.

Все это не срабатывает в случае его сексуальных мечтаний. Он подавляет в себе напряжение и фантазию, которые были бы так необходимы. Включается механизм ограничения, который не дает ему принять решение о начале действия.

Мы все ежедневно накапливаем опыт подобного рода. Инициативы, которую мы проявляем в отношении вопросов карьеры, зачастую не хватает нам для решения личных вопросов. И наоборот.

От чего это зависит?

Это зависит от правил, которые нам диктует общество и которые мы принимаем, забыв проверить их на эгоистиче-

скую полезность. С большим удовольствием мы приносим жертвы и смиряемся. Или идем на компромисс, который приносит нам больше вреда, чем пользы.

Наш нерешительный в вопросах секса бизнесмен может безо всяких помех манипулировать своим партером по бизнесу. Это общепринятая практика в рамках деловой жизни. Кому удастся извлечь для себя выгоду, тот гордится этим.

Привитые ему с самого детства представления о супружеских половых отношениях ограничены узкими рамками дозволенного. Ведь до сих пор в наше на первый взгляд либеральное время супружеский секс остается для огромного числа пар монотонным «исполнением обязанностей» в неосвещенной спальне.



Все наши желания после их осознания проходят некий контроль. Это явление я хотел бы назвать «убийственной фазой», обязательной для любого процесса принятия решения. В этот момент желания сравниваются с привитыми нам с детства поведенческими образцами, а затем принимаются или отклоняются.

В результате появляются две возможности:

- 1) собрать все свои силы для осуществления желания и получить взамен удовлетворение и счастье;
- 2) принять решение о подавлении своего желания ввиду его несоответствия общественным нормам.

В этой «убийственной фазе» решается судьба наших желаний. Согласитесь, что понимание этого процесса имеет для каждого человека необыкновенное значение. В одно мгновение программируется будущее счастье или поражение. А иногда на чашу весов кладется вся жизнь. Несмотря на это, не каждый из нас осознает эти взаимосвязи. Вы наверняка знаете, как обращаться со своим автомобилем, стиральной машиной или телевизором. Однако вы настойчиво избегаете управления процессом принятия решений.

Важные решения ставятся в зависимость от временных настроений и внешних влияний, которым вы подвержены в конкретный момент. Или новые решения проверяются с позиций комфорта, которого вы уже достигли. Иногда вообще легче отречься от своих желаний и, исполнившись жалости к себе, сказать: «Все мои мечты о счастье я уже давно похоронил. На пути их осуществления всегда что-то стояло». На самом деле это было лишь неумение найти истинно правильное решение.

Другими словами, люди идут по пути наименьшего сопротивления. Нередко это оборачивается подавлением своих желаний.

Искусство быть эгоистом не принесет никакой пользы тому, кто доверяет осуществление своих желаний случаю. Крайне важно осознанно подойти к процессу принятия решений и целенаправленно воздействовать на него.

Возьмем, к примеру, господина «А», которому работодатель предложил вступить в новую должность, являющуюся для него солидным шагом вверх по карьерной лестнице. Должность связана с большим престижем и деньгами, на которые он может себе много чего позволить. Разумеется, речь идет о большем объеме работы, о стрессе и ответственности. Представим себе, что этот соблазн противостоит естественному желанию господина «А» позволить себе насладиться жизнью и найти время для вещей, которыми он хотел бы заняться, не оглядываясь на интересы других. И а прошедшие годы он уже провел все необходимые приготовления для осуществления задуманного.

Исполнение его желания оказывается в опасности из-за предложения фирмы. Проблема должна быть решена. Тут она попадает в «убийственную фазу» процесса принятия решения. Вопрос состоит в том, от чего в итоге откажется господин «А»: от своих давних планов на жизнь или от заманчивого предложения фирмы. Личному желанию господина «А» противостоят значительные препятствия.

Он в сомнениях: «Если я упущу этот уникальный шанс, фирма никогда больше не сделает мне подобного предложе-

ния. Это может означать конец моей карьеры. Я окажусь на обочине. Что же скажут моя жена и все наши знакомые?»

Он думает: «Моего отказа никто не поймет. Это будет равносильно провалу. По крайней мере, в глазах окружающих». Его воодушевление возрастает, когда он себе представляет, что может ему дать это предложение. Восхищение, статус, триумф. Он сможет купить себе и своей семье вещи, о которых давно мечтал.

По общим представлениям человечества, нет ничего сложнее, чем отказ от победы, которая откроет путь наверх. Это победа возбуждает тщеславие мужчины так же сильно, как обладание желанной женщиной, которая предпочла его всем остальным кандидатам. Ради этого он готов на огромные жертвы. Не многие могут устоять перед соблазном оказаться хотя бы на какое-то время предметом зависти и восхищения. Когда же головокружение от победы пройдет и лавры увянут, выявятся неизменно следующие за преимуществами недостатки, которые будут постоянно терзать победителя.

Вы можете услышать массу жизненных примеров, иллюстрирующих описанный выше механизм, особенно из уст мужчин, обсуждающих «минувшие дни и битвы, где вместе рубились они». Конечно же, женщинам тоже есть что вспомнить. Они говорят о годах, когда они были прекрасны и желанны, до той поры пока не начали приносить себя в жертву семье и мужу.

Наш господин «А» делает понятный для своего окружения выбор и принимает предложение работодателя. Каждый бы сказал: «Я восхищаюсь тобой», «Ну ты и счастливчик, приятель!» или: «Ты сделал это!» Подобная лесть заставит его забыть о своих прежних желаниях и о составленных для себя планах на будущее.

Возможно, он и поступил правильно. Но только согласно меркам, которые считаются правильными другими. Он привел себя в соответствие с ними.

В действительности же его истинное желание идет вразрез с принятым решением. Его готовность соответствовать представлениям окружения принудила его подавить в себе то, что было его личной потребностью.

Совершенно ясно, что он сам себя ставит в зависимость. Чем выше он поднимается по карьерной лестнице, тем больше он может потерять и тем сильнее ему приходится бороться за то, чтобы остаться наверху. Его пугает и то, что в случае его поражения каждый, кто им сейчас восхищается, перестанет это делать. Чтобы предотвратить фиаско, он должен оставаться успешным, хочет он этого или нет.

Подобное решение, связанное с выбором между своим желанием и широко распространенной нормой «Работа и успех — самое главное в жизни человека», говорит о том, что расхожие стереотипы укоренились во многих из нас глубже, чем наши собственные представления. Мы так зациклены на успехе, достижениях и престиже, что даже не представляем, как можно вести спокойную тихую жизнь, вне зависимости от остальных, без суеты, руководствуясь своими желаниями. Мы начинаем думать о том, что скажут другие.

Вот примеры характеристик, которых мы боимся:

- он мог бы предложить своей семье гораздо больше, но он слишком ленив, чтобы работать усерднее;
- он дельный человек, но ему не хватает дисциплины, для того чтобы руководить фирмой;
- мы дали ему возможность преуспеть, но он нас горько разочаровал.

Таким образом и во многих других случаях люди подвергаются остракизму только потому, что отказываются подстраиваться под свое окружение.

Страх презрения со стороны окружающих для многих людей в тысячу раз сильнее, чем любовь к себе и к независимости. По этой причине они считают совершенно нормальным жертвовать своими желаниями.

Глава 4. О том, к каким последствиям может привести отказ от собственных желаний в пользу «искусственных заменителей»

Прежде чем продолжить наши размышления, я бы хотел подытожить сказанное выше.

Каждое наше желание, требует удовлетворения. Это удовлетворение вызывает у нас ощущение счастья. Чем больше трудности, которые были преодолены для достижения цели, тем сильнее будет чувство уверенности в себе.

Каждое желание, которое мы не исполняем, снижает нашу уверенность в себе и способность к самоутверждению. Мы можем зарабатывать признание других, приспособляясь. Но в то же время из-за этого мы теряем свое душевное равновесие.

Решение отказаться от осуществления своего желания никогда не приведет к удовлетворению. Напряжение, которое обычно пропадает после осуществления желаемого, сохраняется. Более того, это может привести к негативным последствиям.

Так как напряжение не может быть снято посредством удовлетворения, мы начинаем искать замещающее удовлетворение или, по крайней мере, оправдание нашему образу действий.

Каждому из нас знакомы подобные ситуации. Мы избежали решения проблемы или осуществления какого-либо желания, и сразу же включается наша фантазия, для того чтобы найти какое-нибудь оправдание этому или замену — для самих себя и для остальных людей, чье признание мы не хотели бы потерять. Некоторые люди стали в этой области настоящими виртуозами. Они предпочитают потратить свою энергию и фантазию на поиски самооправдания, нежели на решение личной проблемы.

Наверняка каждый знает достаточно примеров того, как люди погружаются в яркий мир своих фантазий, чтобы найти в нем замену истинному удовлетворению.

Кто-то хвастается перед другими, что он чего-то достиг, на самом деле не добившись этого. В качестве замены упущенного удовлетворения он прибегает к восхищению окружающих. Он выдумывает истории своего успеха, которые, по его представлению, вызовут их восторг. Тем самым он автоматически попадает в зависимость от одобрения других.

Эта зависимость строится на положительной оценке тех, на кого рассчитан его маневр. Когда же все увидят, что он блефует, создается ситуация, противоположная его ожиданиям. Все будут над ним насмехаться. И вместо признания он заслужит презрение.



Тот же, кто живет как ему самому нравится, в меньшей степени или вообще не зависит от признания со стороны других. Самооценка его крепка. Он может сам себе сказать: «Я сам лучше всех знаю, что я с этим справился, я доволен этим. Нравится это остальным или нет, это ничего не меняет». Он не попадает в зависимость от оценки со стороны других людей, потому что не нуждается в ней. Уверенность в себе, которой он располагает, никто не в силах у него отобрать.

Для того чтобы не впасть в эйфорию от признания других, стоит разобраться с мотивами этого признания. Начальник, например, может сказать вам: «То, что вы сделали, мне нравится. А вот это могло бы быть сделано и чуточку лучше». Он не заинтересован в том, чтобы вы были слишком самоуверенны. Это может снизить вашу работоспособность и авторитет начальства. По этой причине он намеренно приуменьшает ваши заслуги, чтобы побудить вас к дальнейшей работе.

Тот, кто уповает на заменители счастья, — например, одобрение окружающих, — ставит себя в зависимость от других и должен жить в страхе, что его выдуманный мир будет когда-нибудь разоблачен. Реакцией на это может стать всеобщее презрение. Для человека, склонного к смирению, следующим закономерным шагом будет отказ от каких бы то ни было действий, потому что «Что бы я ни делал, мне ничего не удастся. Чтобы не испытывать разочарований, лучше вообще ничего не делать». Тот же, кто смиряться не готов, скажет: «Ну подождите у меня! Сегодня вы презираете меня. Но я вам еще покажу!»



Ущемленная гордость заставляет нас совершать исключительные, геройские поступки, выходящие далеко за пределы наших способностей. В стремлении добиться признания мы бесцельно тратим все свои силы, но это по-прежнему не имеет никакого отношения к нашему личному желанию.

Искусственное удовлетворение может рождаться исключительно в наших фантазиях.

Я знаю одну замужнюю даму, которая долгие годы писала письма своему любовнику, которого вообще не было. Так она компенсировала отсутствие нежности, которой не хватало. Ее муж постоянно упрекал ее во фригидности. Впо-

следствии на этом он выстроил самозащиту, оправдывая существование любовницы.

Некоторые женщины вспомнят себя в раннем девичестве, когда хвастались перед своими подружками любовным опытом. Они подробно рассказывали удивленным слушательницам все события до мельчайших интимных деталей. При этом все было фантазией, заменой не имевшего места удовлетворения. Мужчины, в свою очередь, хвалятся покоренными женщинами и небывалыми сексуальными подвигами, которых на самом деле у них никогда не было.

Многие желания, уничтоженные в «убийственной фазе» и замененные эрзац-удовлетворением, забываются, и их убийство проходит бесследно. Однако другие оказываются источником постоянной неудовлетворенности и приводят к соматическим заболеваниям.

Психиатрия, и прежде всего психосоматика, которая занимается телесными проявлениями заболеваний, имеющих ментальную причину, работает над этими вопросами уже долгие годы. Известный профессор психосоматики из Вены доктор Эрвин Рингель считает, что численность таких пациентов, обращающихся к врачам, составляет примерно 40%.

К телесным заболеваниям, имеющим эмоциональное происхождение, относятся, согласно наблюдениям ученых, астма, определенные формы мигрени, язва двенадцатиперстной кишки, импотенция и фригидность.



Телесное заболевание может быть следствием неосуществленного желания. Болезнь — это компенсация нереализованности. Пребывание на больничной койке принуждает наше окружение оказывать нам внимание и сочувствие.

Никто не ожидает, что приведенные в этой книге указания смогут превратить в одночасье человека, уверенного в своей несостоятельности, в счастливец. Но кто предупрежден — тот вооружен.

Глава 5. О том, как одна сорокатрехлетняя женщина, приняв простое решение, превратила свою монотонную жизнь в большое приключение

Я расскажу вам сейчас одну историю, которая ярко проиллюстрирует все сказанное в этой книге выше. Вы увидите, как в одних и тех же обстоятельствах один человек говорит: «Я сдаюсь — пусть отныне за меня принимают решение другие», а второй заявляет: «Я найду решение и что-нибудь да сделаю». Также вы узнаете, к чему это их обоих привело.

Население горной деревушки Ротцо в Италии составляло 789 жителей. Главой деревни был адвокат, деревушка управлялась советом общины, состоящим только из мужчин.

Они были никудышными управленцами. Община была вся в долгах, а местные власти не могли найти выхода из сложившейся ситуации. Дело было незадолго до выборов в общину, и глава деревни задумал хитроумный план. На собрании общины он предложил: «Самое простое решение: мы все не будем баллотироваться на предстоящих выборах. Правительство должно будет по этой причине назначить административного комиссара. Для того чтобы этот комиссар мог вообще здесь вести дела, правительство должно будет погасить наш дефицит бюджета из государственной казны. После чего мы переизберемся, встанем на наши прежние должности и сможем вновь перенять дела».

Совету общины это показалось прекрасным предложением. Никто ничего не мог возразить. Итак, было решено, что никто из мужчин не должен баллотироваться на выборах. То есть, как вы поняли, глава деревни и совет общины потратили свое время и творческие силы — но не для поиска решения проблемы, а для выдумывания отговорки. Это ход, типичный для многих депутатов по всему миру.

Мужчины в совете общины никак не рассчитывали на энергичную женщину по имени Карла Славиеро, которая работала учительницей в деревне. Когда она услышала о принятом решении, она сразу поняла, что задуманный трюк никак не может считаться истинным решением проблем деревни. Она была уверена, что решить эту проблему смогут только сами жители деревни.

Конечно же, осознав происходящее, наша героиня перешла к известной нам «убийственной фазе» размышлений. Ее разум сразу попытался найти отговорки: «Что я могу сделать в этом случае, будучи женщиной?» Поскольку в то время невозможно было себе представить, что женщина может занять должность главы деревни, подобная идея могла бы сразу же с легкостью размолотиться жерновами сомнения. Причем сомнениями не только самой учительницы, но и всех женщин, с которыми она имела смелость обсудить этот вопрос.

Карла Славиеро могла бы, конечно, предпочесть путь пассивности и самооправдания и сказать себе: «В то время, когда все являются молчаливыми зрителями, я, по крайней мере, выразила свое действительное мнение». Но синьора Славиеро этого не сделала. Она приложила свою энергию не к придумыванию оправданий, а к решению конкретной проблемы. Она сказала себе: «Я что-нибудь да сделаю» и начала изыскивать средства. Перебрав мысленно множество вариантов, она выбрала тот, что показался ей наиболее подходящим. За два часа до окончания подачи заявлений кандидатов на публичную должность она заполнила заявку.

Пока мужчины приходили в себя от удивления, прошло достаточно времени, так что предпринимать что-либо против этой необыкновенной инициативы было уже слишком поздно.

На выборах было подано 236 голоса «против». Нетрудно догадаться, кому они принадлежали. Однако это не смогло предотвратить избрание Карлы Славиеро главой деревни, после чего другие женщины были назначены ею на остальные управляющие должности.

Понятно, что захваченные врасплох мужчины отпускали в отношении женского правления язвительные шуточки и уверяли друг друга, сидя в таверне: «Пускай наши жены сидят в совете общины, но дома я остаюсь главным». Мужчины приводят кучу подобных аргументов, когда они с чем-нибудь не справляются.

Это событие в деревушке Ротцо стало тогда настоящей сенсацией. Важнейшие мировые журналистские агентства, такие как Юнайтед Пресс Интернешнл, сообщили об этом всему миру. Американский журнал «Life» посвятил Карле статью на двух страницах. В ней было упомянуто и то, что Карла и ее коллеги сразу же нашли решение проблемы, которая мучила деревню долгие годы.

Был взят кредит под ничтожный процент, и новая глава деревни разработала план, как превратить Ротцо в горнолыжный курорт, чтобы, привлекая иностранцев, пополнить казну общины.

Давайте представим себе: обычная женщина, рожденная и выросшая в маленькой итальянской горной деревушке, которая более двадцати лет только и делала, что учила детей грамоте и вела домашнее хозяйство, приняв одно простое решение, кардинально изменила свою жизнь. Это решение в одно мгновение превратило ее жизнь в необыкновенное приключение. Секрет заключается в одной короткой фразе: «**Я что-нибудь предприму, потому что я смогу!**» Она не последовала примеру своих односельчан, которые решили просто переложить всю ответственность на других.

Этот пример — наглядное доказательство того, что каждый, на самом деле — каждый, имеет возможность совершать в своей жизни поступки, которые когда-то могли по-

казаться абсолютно невероятными. Это при том условии, если он распознает миг, когда ему необходимо будет принять решение. А решение это запустит в действие механизм, ведущий от первого осознания через подбор приемлемых идей к успешному действию. Все крупные и мелкие события, изменившие традиционный ход вещей, происходили по одному и тому же сценарию.

Глава 6. Пять осознанных шагов, ведущих к осуществлению желания и получению удовлетворения

Я не думаю, что учительница осознавала причинные связи, которые провели ее от решения к достижению цели. Она действовала в большей или меньшей степени интуитивно. Случай подыграл ей и создал выгодные предпосылки. На одно только не мог повлиять никакой случай: на ее готовность действовать и воплотить свои представления в жизнь, несмотря на все преграды.

Что же делать тому, кто решил действовать осознанно и целенаправленно формировать события своей жизни?

Предлагаю вам пять шагов к достижению собственных целей.

Шаг 1. Дайте шанс каждому своему желанию

Многие цели, которых мы хотим достичь в жизни, губятся еще в стадии возникновения. Мы говорим: «Вообще-то я должен бы...» или: «Тут надо бы...», но не поворачиваем ключ зажигания, который заведет этот мотор.

Первый шаг к осуществлению желания заключается в том, чтобы сказать: «Что бы ни говорили в данный момент

против реализации моего желания, я попробую сделать это». Ведь действительно невозможным является только то, что мы сами определяем как невозможное. Отбросив мысль об осуществлении нашего желания с самого начала, мы просто создаем себе оправдание, чтобы не напрягаться и избежать всякого риска.

Шаг 2. Откажитесь от любых сомнений при принятии решения

Так как мы знаем, что наше намерение в «убийственной фазе» наткнется на всевозможные преграды, мы должны отбросить все сомнения, чтобы утвердиться в нашем желании и развернуть нашу позитивную фантазию, посредством которой развивается ведущее к исполнению желания напряжение.

Суть в том, что в большинстве случаев мы сначала используем только частицу своих сил для осуществления желания. Мы склонны скорее к тому, чтобы на все сразу находить возражения. Например, такие: «Это будет совсем непросто», «Что же на это скажут другие?» или: «Такого я еще никогда в своей жизни не делал».

Мы не должны забывать о том, что решение «Я попробую» мобилизует напряжение и энергию. И только от нас зависит, используем ли мы их для осуществления наших намерений.

Вот пример того, что в нас происходит.

Я сижу в баре и пью с друзьями пиво, уже не первую кружку. И тут у меня неожиданно возникает желание пойти домой. Друзья говорят мне: «Ну что ты, посиди еще немного и выпей с нами стаканчик пивка». Я должен принять решение — согласиться или сделать то, что я считаю правильным? В результате я попадаю в состояние напряжения.

Если я решаюсь на то, чтобы остаться, я вытесняю это напряжение. Если я решаюсь уйти, напряжение нарастает.

Оно распространяется из центра принятия решений моего мозга по всему телу, а тело готовится к предстоящей активности.

Кровообращение ускоряется, сердце бьется чаще, кровь приливает к мышцам и мозгу. Накопленные в печени углеводы освобождаются и наполняют кровь сахаром. Дыхание учащается, тело вырабатывает энергию для предстоящей активности.

Возможно, я ничего этого и не замечаю. Но если я об этом знаю, то пойму, что мое тело поддерживает меня в моем намерении. Мне всего лишь нужно отдать ему приказ встать и идти. Значит, зависит лишь от меня, использую я эту энергию, которой располагаю, чтобы осуществить свое намерение, или погублю его в зародыше.

В этой фазе принятия решения вполне могут возникать обоснованные возражения против осуществления какого-либо желания. Но позволить себе рассматривать их мы можем только после того, как достаточно обдумаем варианты решения проблемы, которые, возможно, сделают ненужными дальнейшие возражения.

По этой причине вторым шагом в этой модели сознательного принятия решений должна стать следующая установка: «Я полностью отбрасываю все страхи, сомнения и сдерживающие аргументы. Я считаю, что нет ничего невозможного. Я приложу все свои силы для того, чтобы найти возможное решение проблемы».

Шаг 3. Дайте волю фантазии

Теперь у нас имеются наилучшие предпосылки, чтобы активизировать творческие силы. Фантазия должна полностью слиться с желанием и разработать самые сумасшедшие решения проблемы.

Естественно, этот шаг у многих людей сразу же вызывает трудности. Мы совершенно не приспособлены к тому, чтобы

давать волю фантазии. Мы, наоборот, склонны заковывать ее в цепи. В школе, например, учителя ставят плохие оценки тем ученикам, которые рисуют дом, дерево или человека такими, какими они их видят. Нас вынуждают рисовать в соответствии с общими представлениями, то есть так, как этого хочет учитель. Мы привыкаем решать задания так, как нравится учителю. Наша собственная фантазия подавляется.

Поэтому в нашем случае этот шаг является чем-то большим, чем просто техника поиска решения. Дать волю фантазии означает провести прежде серьезную работу над собой, чтобы освободиться от тягостных сомнений.

Приведенная далее методика поиска идеи ни в коем случае не претендует на новизну. Психологи, которые исследуют поведение людей в группе, определили эту методику как мозговой шторм (Brainstorming). При этом участники садятся рядом, чтобы совместно решить проблему. Каждый свободно высказывает свои мысли и идеи. Все они записываются, нет никаких ограничений, недопустимы никакие приоритеты. Каждый может говорить все, что хочет, подхватывать идеи других и развивать их. При этом не разрешено критиковать друг друга.

Подобная техника традиционно используется для выработки бизнес-решений. Но почему не перенести эту отлично себя зарекомендовавшую модель в ситуацию, где надо принимать какие-то частные решения?

Нам самим необходимо освободиться от заранее неверной самооценки. Многие люди не верят в то, что они способны на неожиданные, нестандартные решения. Они не осмеливаются разбить броню общих клише, которые ограничивают их фантазию. Они действуют в следующих мысленных границах: «Я это делаю так, потому что всегда так делал» или: «Основываясь на своем опыте, должен сказать, что это невозможно».

Здесь речь идет о получении нового опыта и преодолении преград, которые до сей поры сдерживали осуществление

наших желаний. Только тот, кто это понимает, имеет шанс сделать из своей жизни то, что захочет сам.



Ничто не должно стоять на пути проявления фантазии. Каждая идея возможна, даже если кажется полным сумасшествием. Чтобы не перегружать память и не бояться забыть ту или иную хорошую идею, было бы полезно записывать все мысли, что пришли в голову. Подчеркну: все мысли, не подвергая их критике.

В этой фазе процесса мы не должны проверять идеи на реализуемость. Еще нет риска сделать что-либо неправильно. Мы в самом начале пути. Будет только плюсом, если мы рассмотрим множество возможных решений, из которых впоследствии сможем выбрать подходящее.

Шаг 4. Найдите лучшие возможности

Теперь настало время вводить ограничения и сомневаться. Для начала представим реализацию нашего желания и зададим вопрос: «Какая из найденных возможностей наиболее подходит для этого, какая имеет больше шансов на успех?»

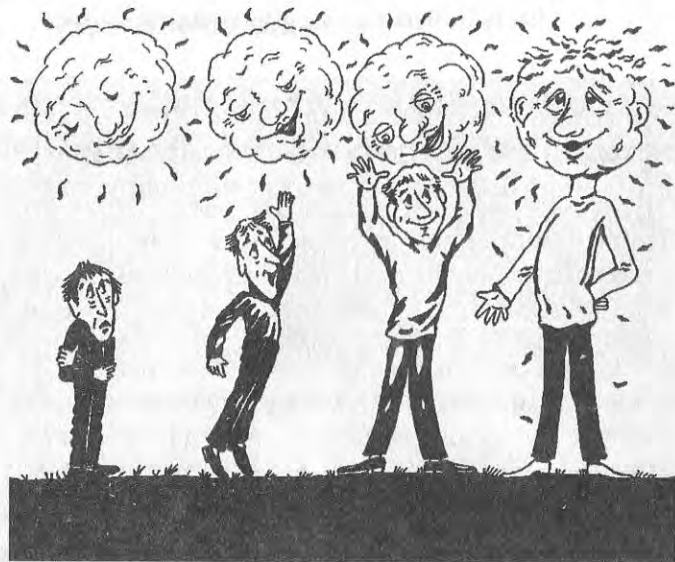
Для этого выбора нет универсальных норм. Все определяется с учетом личных пристрастий. Их каждый должен учесть сам для себя. Причем так, чтобы извлечь максимальную пользу. Оптимальное решение заключается в том, чтобы решиться на осуществление идеи, которая при всех данных предпосылках принесет максимальную пользу.

Шаг 5. Действуйте!

Настало время воплотить наши намерения в жизнь. Мы подготовлены к этому.

- У нас есть ясное представление, из которого мы исходим. Это дает нам уверенность, мы не зависим от случайностей или от помощи других.
- Наше напряжение достигло высшей точки. Мы настроены на действие. Мы запрограммировали нашу энергию на решение, а не на нахождение убедительного оправдания.
- Мы сняли все ограничения с фантазии. Мы делаем следующий шаг не в неизвестность. У нас есть конкретное представление о том, как должно выглядеть осуществление нашего желания. Мы с интересом смотрим, удастся ли нам запланированное.
- Благодаря всем этим условиям сформирована благоприятная среда для отождествления с желанием и его осуществлением. Мы готовы принять на себя любые риски. Все просчитано. Если мы сами допускаем ошибку, от чего никто не застрахован, это не может нас деморализовать, потому что мы шли по намеченному плану и теперь можем сравнить реализацию с нашим планом и понять, что было сделано неверно.

Научившись на этой ошибке, мы сможем повторять наши попытки до тех пор, пока они не увенчаются успехом.



Часть III. Четыре шага к достижению цели

Каждый человек находится в поисках уверенности и душевного равновесия, но не всем удастся найти их. Причина этого в том, что большинство из нас ищет их в других, а не в самих себе.

Найти уверенность в себе самом означает выработать правила, с помощью которых мы будем проверять и оценивать все события дня. Они станут своеобразным мериллом для наших решений, с их помощью мы будем определять, что будет полезным для осуществления наших желаний и от чего мы должны отказаться, чтобы достичь цели.

Для того чтобы достичь цели, нужно:

- определить желание
- осознать свой потенциал;
- соотнести желание и возможности с реальностью;
- решить, от чего нужно отказаться, чтобы добиться желаемого.

Глава 7. О том, что все люди ищут уверенность и душевное равновесие, но только немногие находят их

Хотим мы этого или нет, но в каждом из нас живет стремление к стабильности и надежности. Врач или домохозяйка, босс или подчиненный, ученик, депутат, продавщица или менеджер — каждый ищет в жизни то, за что можно крепко держаться.

Таким спасательным кругом, создающим иллюзию надежности, могут быть какой-нибудь человек, религиозная группа, политическая партия. Некоторым для чувства уверенности достаточно просто надеть униформу. Система, в которой мы живем, постоянно готова подбросить нам подобные спасательные круги, за которые мы цепляемся, как жертвы кораблекрушения в открытом море.

Позвольте мне привести несколько примеров подобной защиты от несправедливостей жизни и вечного страха, с которыми мы никак не сможем справиться сами.

- Ссылка на авторитет, за которым мы скрываем наши слабости.
- Следование моде, позволяющее замаскировать неуверенность в себе.
- Обладание статусом, который не позволит окружающим крикнуть: «А король-то голый!»
- Применение силы против слабых, скрывающее неспособность завоевать их уважение другими способами.

Удивительно, на какие только жертвы ни идут люди, чтобы ухватить хоть маленький кусочек такого спасательного круга. За это они платят своей личной свободой. Они начинают действовать согласно общепризнанным поведенческим нормам. Они отказываются от осуществления

своих желаний, которые могли бы сделать их жизнь более ценной. Действуя таким образом, мы сами отнимаем у себя единственный шанс вести жизнь, соответствующую нашим устремлениям.

Как видите, речь здесь не идет о тех свободе и безопасности, о которых принято говорить высокопарно и торжественно. Речь не идет о свободе целых народов и групп, об уверенности, которую нам обещает государство или которую мы рассчитываем получить от него.

Речь идет в большей степени о несвободе, которую мы сами на себя возлагаем как схиму, рассчитывая, в свою очередь, получить хоть немного видимой уверенности при решении наших ежедневных проблем.

Речь идет об ограничении личностного развития, которым мы жертвуем в обмен на небольшое количество денег и престижа. Временные слава и признание, которые нам выказывают другие, оказываются для нас достаточной заменой постоянной уверенности в себе, которая формируется, когда мы решаемся идти своим путем.

Каждый из нас ежедневно видит, как проявляются описанные взаимосвязи. Вот пример.

Пару недель назад я проезжал по забытому богом шоссе. Было два часа ночи, и вокруг — ни одной живой души. При выезде из небольшого поселка я переехал сплошную линию разметки, совершая поворот. В этот же момент из кустов возник полицейский и остановил меня. У нас завязался следующий разговор.

Полицейский: «Вы пересекли сплошную».

Я: «Да, я видел это».

Он: «Вы понимаете, что должны быть оштрафованы?»

Сначала я решил попробовать исполнить роль смиренного грешника, чтобы дать человеку то, чего он явно хотел, а именно — подтверждения его значимости и авторитета. Вероятно, его сговорчивость возросла бы, прояви я еще большую униженность.

Как я уже сказал, я проиграл мысленно эту возможность. Но потом во мне проснулось любопытство, и я решил посмотреть, как он будет реагировать на разумные аргументы.

Поэтому я произнес: «Я не вижу никаких оснований для того, чтобы вы меня оштрафовали. Разделительная полоса на дороге существует только для того, чтобы оградить меня от других участников движения, а их — от меня. Поскольку даже близко не было видно ни одной машины, запрет пересекать разделительную линию в этой ситуации потерял свою актуальность. Почему тогда я должен себя ограничивать в своей манере езды?»

Полицейский посмотрел на меня с изумлением. Мне показалось, что он в глубине души не мог не согласиться с моими аргументами. Однако потом он прореагировал так, как я этого ожидал.

Он сказал: «Я не хочу разводить с вами здесь долгих дискуссий. Вы нарушили закон, поэтому я вас должен оштрафовать».

Он скрылся за стеной своего авторитета, который ему обеспечивают должность и униформа. Это избавило его от необходимости раздумывать над ситуацией. Так ему не нужно было брать на себя ответственность за принятие решения, которое, возможно, привело бы к конфликту с его пониманием служебного долга. Он сразу отверг любую возможность договориться и променял свободу собственного мнения на спасательный круг «У меня есть предписания, и я силен, только если слепо их соблюдаю». Неоспоримое доверие к авторитету его положения было для него важнее, чем доверие к его личной способности принимать решения.

Конечно, очень просто смеяться над такими людьми и их предсказуемым поведением. Это дает нам ощущение того, что мы лучше их. Но при этом мы не должны закрывать глаза на стремление к уверенности любой ценой, которому мы себя добровольно подчиняем, зачастую на протяжении всей своей жизни.



Тщательно культивируемое так называемое критическое отношение ко всему и к каждому, за которым мы зачастую стараемся спрятать наши слабости, является также не чем иным, как бегством в область видимой уверенности.

Механизм этого процесса очень просто описать. Пользуясь неуверенностью других людей, я скрываю свою собственную неуверенность посредством наигранного превосходства и критики. Выражать превосходство удобно и безопасно, когда не несешь ответственности за что-либо.

После того как мы в кругу доверчивых слушателей расскажем, как привели бы в порядок государственные финансы, справились с мировым экономическим кризисом и победили в прошлое воскресение противников нашей футбольной команды, мы можем спокойно идти домой с чувством, что мир находился бы в полном порядке, если бы мы что-то могли в нем решать. На самом же деле мы лишь похвастались перед другими знаниями в тех областях, в которых нас никто не может проконтролировать. Способность уверенно принимать решения легко проверяется на практике — в ситуациях, напрямую и лично касающихся нас.

Конфронтация с реальностью в личной жизни помогает нам увидеть, насколько велик резерв, из которого мы черпаем уверенность для наших ежедневных действий. При этом мы можем распознать, в какой степени мы только создаем видимость уверенности и какую цену мы за это платим.

Наш мир, в конце концов, давно выработал безотказные приемы, мешающие нам найти истинную уверенность в себе. Это совершенно понятно, ведь ничто не дает одному человеку лучшей возможности управлять другими, чем неуверенность в себе этих других. Методика такого рода манипуляций зиждется на делении общества на две категории: субъектов либо объектов воздействия. Причем каждый

из нас в зависимости от ситуации может оказаться и в роли манипулятора, и в роли марионетки.

Вот формула применения методики манипуляций.

- Некто предлагает мне чувство уверенности и защищенности, но он в любой момент может меня этого чувства лишить. Этот некто может быть государством, организацией, воспитателем, работодателем или непосредственным начальником, который решает, как будет оцениваться моя работа.
- Манипулятор дает мне понять, что я могу рассчитывать на его защиту и покровительство лишь до тех пор, пока я делаю то, что он от меня требует.
- Таким образом, я привыкаю к тому, что ценой за предлагаемую мне уверенность и безопасность является зависимость. Возникающая со временем привычка к удобству мешает мне вырваться из этой зависимости и создать собственный мир, в котором возможно все, и в первую очередь самореализация. Мои поступки преимущественно определяются страхом потерять на деле не существующую, но кажущуюся уверенность, в которой я завишу от воли других.

Это основная формула манипуляции страхом перед потерей личной безопасности. Возможно, нам никогда не удастся полностью избежать ее воздействия.

Лишь от каждого лично зависит, удастся ли ему использовать все возможности для достижения максимальной независимости и личной самореализации. Можно, конечно, отступить и сказать: «Немного уверенности и безопасности ценой зависимости мне милее, чем большой риск на пути самореализации».

Однако можно сказать и иначе: «Мне дана лишь одна жизнь, и каждый день уникален. Ради того лучшего, что я могу сделать из своей жизни, мне стоит рискнуть».

Если вы решитесь отступить, вы можете прямо на этом месте захлопнуть книжку и отложить ее в сторону. Если же вы готовы на риск, вы должны усвоить, что внутреннюю уверенность не нужно искать в других. Необходимо самим создавать правила, по которым мы будем строить свою жизнь.

Глава 8. О том, как важно иметь основополагающие личные установки и правила

«Ежедневные события обрушиваются на каждого из нас, и если у нас нет навыков их фильтрации, они задушат нас». Человек, которому принадлежит это высказывание, пришел к такому выводу в ходе своей двадцатилетней научной работы в сфере политических наук. Его зовут Генри Киссинджер.

Его вывод подходит для политики, дипломатии, бизнеса, а также для жизни каждого из нас. Тот, кто не понимает, что события, обрушивающиеся на нас каждый день, необходимо фильтровать исходя из собственных представлений, будет затянута в водоворот неуверенности, в котором его собственные желания и цели окажутся выброшенными за борт.

В целом две вещи определяют нашу жизнь. С одной стороны, это будни, постоянная конфронтация со средой. С другой стороны, наши личные правила, с помощью которых мы оцениваем полезность для нас этих воздействий.

Тот, кто у кого нет подобных правил, будет, несомненно, подвержен воздействию момента. Уверенность и безопасность, которые он получает сегодня, завтра уже будут недействительными.

Тот же, кто выработал личные правила долгосрочного целеполагания, создал себе таким образом предпосылки для правильной оценки ситуации.

Давайте исследуем эти взаимосвязи на практическом примере.

Спустя пару месяцев после появления моей книги «Манипулируй, но правильно» на полках книжных магазинов ко мне за помощью обратился некий Манфред С. У него проблемы в браке, сообщил он мне по телефону, и все мои прекрасные законы по воздействию на людей совершенно не помогли ему. Он ожидал от меня, что я ему докажу, что все-таки что-то понимаю в этих вещах. Я постарался объяснить ему, что его ожидания завышены, что я не психиатр и не социальный работник, помогающий в семейных вопросах. Сам я хорошо живу со своей женой уже более пятнадцати лет, но это не значит, что я знаю единственно правильное решение его проблем. Но что бы я еще ни говорил, чтобы избежать встречи, Манфред С. был непреклонен. Он позвонил мне еще четыре или пять раз, и в конечном счете я сдался. Могу утверждать, что его манипулятивный прием имел очевидный успех. В конце концов он победил меня, применяя на практике «принцип постоянного повторения» — как часть техники манипуляции, которую я подробно описал в своей книге.

Мы встретились в одном ресторане, где оживленно беседовали до часу ночи. Я был доведен Манфредом до такого состояния, что оплатил счет за нас двоих. Я никогда не думал, что мои советы по манипуляции однажды будут так явно применены ко мне же самому.

Проблема с браком Манфреда С. была ясна. Так случается во многих браках, в которых жена больше не желает принимать доминирующую роль мужчины как само собой разумеющееся.

Вкратце обрисую ситуацию.

В течение трех лет этого брака исключительно муж решал, когда и как будут происходить сексуальные отношения. И жена поначалу без возражений подчинялась его желаниям. Это придавало господину С. уверенности. Он считал, что его авторитет в этой области непререкаем и что

он — величайший любовник всех времен. Это частое последствие переоценки самих себя людьми, черпающими уверенность в себе из сиюминутного успеха.

Но однажды жена изменила свое поведение. Она просто сказала: «Оставь меня в покое, я не хочу сегодня». Ее отказ сперва не очень его беспокоил. Лишь когда она стала все чаще, как он выразился, заставляя его «дергаться», он потерял уверенность. А когда она стала еще и требовать что-то и ставить под вопрос его мнимый авторитет, он совсем потерял голову.

Все это глубоко задело Манфреда С. Он уже не знал, что происходит и как ему себя вести. Когда хотел он, не хотела она. Когда же она, наконец, хотела, он чувствовал себя униженным и ущемленным в своих претензиях на господство. Чтобы хоть как-то сохранить лицо, он находил всевозможные уловки, чтобы уклониться от секса, такие как стресс на работе, усталость или то, что у него завтра масса дел на работе.

Он жаловался мне за телячьим рагу и красным вином: «До сих пор я был уверен в себе. Теперь же она держит меня в руках. Моя самоуверенность полетела к черту».

Отчего же все так вышло?

Все оттого, что его уверенность в себе покоилась на двух шатких опорах. Он рассчитывал на то, что сам факт, что он является мужчиной, навсегда обеспечит ему авторитет в глазах жены. С другой же стороны, он не распознал скрытую опасность: прямую зависимость от своей жены и от того, признает ли она его авторитет.

Когда его авторитет в глазах жены померк, ему стало не за что держаться. Или, иначе выражаясь, у него не было основополагающей личной установки, с помощью которой он мог бы фильтровать происходящее и реагировать на него.

Вот как могла бы звучать подобная установка.

«Каждый раз, когда я захочу секса с женой, я должен сначала выяснить, хочет ли она этого тоже. Если она отка-

зывается, я не буду давить моим авторитетом, а применю все мое искусство оболыщания, чтобы уговорить ее. Если же мои попытки останутся безрезультатными, я откажусь от моего намерения. Не обижаясь, я дам ей понять, что уважаю ее позицию».

Такая установка могла бы дать ему уверенность в любой из трех возможных ситуаций:

- если бы они оба хотели этого, то все и без того понятно;
- если бы она сомневалась, он предпринял бы все усилия, чтобы соблазнить ее. Это, наверное, удовлетворило бы ее потребность чувствовать себя не безвольным объектом, а желанной и любимой женщиной;
- если бы она все же отказалась, то его установка помогла бы ему сохранить уверенность в себе, уважая ее решение.

Если хотите, можете сравнить предложенную «любовную концепцию» с принципом одного известного стратега. Он четко показывает, как важно вовремя определить правила, благодаря которым мы сможем ориентироваться при оценке неожиданных ситуаций.

Слова принадлежат Сунь Цзы, китайскому полководцу шестого века до нашей эры. По преданию, он выигрывал все важнейшие битвы благодаря своему искусству стратега. При этом он следовал следующему принципу:

«Если ты знаешь врага своего и знаешь себя, то ты сможешь выиграть сотню битв без всякой опасности. Если ты знаешь себя, но не знаешь противника, то шансы твои на победу и проигрыш равны. Если ты не знаешь ни себя, ни противника, то в каждой из битв ты будешь проигравшим!»

Если вы хотите знать продолжение истории Манфреда С. и его жены, то я могу вам сказать, что написал ему цитату Сунь Цзы на обороте счета, который я оплатил за нас двоих.

Он засунул в карман счет с цитатой и выглядел вполне довольным. Вскоре он забыл о своих проблемах. За несколько дней до того, как я начал работать над этой главой, я получил открытку с Тенерифе: «С сердечным приветом! Все в порядке! Манфред С.» Я могу только предполагать, что отпуск он провел с женой.

Глава 9. Четыре решающих шага, которые помогут нам найти единственно верный жизненный принцип

Каждый раз, когда я встречал людей, справлявшихся, по моему мнению, со своей жизнью лучше остальных, я спрашивал у них о предпосылках этого. Один из этих людей представляет собой особо наглядный пример того, как правильный принцип может помочь в преодолении маленьких и больших жизненных проблем.

Человек, о котором пойдет речь, вырос в бедной деревенской семье. Его отец умер рано, но, несмотря на это, сын выучился, стал судьей, дипломатом, а затем и министром.

Речь идет о бывшем австрийском президенте докторе Рудольфе Кирхшлегере.

Когда я однажды был с визитом в его бюро в старом венском Хофбурге¹, я спросил у него: «Господин президент, вы однажды сказали, что являетесь счастливым человеком, не имеющим желаний. Как вы можете это объяснить?»

Он подумал пару мгновений, а затем ответил с присущей ему степенностью:

«Я хотел бы несколько уточнить свое прежнее высказывание и заявить, что я почти счастливый человек, не имеющий никаких желаний. Для этого есть, конечно, некоторые

¹ Название бывшего императорского дворца в Вене. — Примеч. перев.

основания. Точно я уверен в двух следующих: человек должен искать покой в самом себе. Он должен быть счастлив внутри себя и как можно меньше зависеть от окружающего мира».

Для некоторых людей, читающих эти строки, подобные предложения звучат как пустые слова и абстрактные пожелания. А для доктора Кирхшлегера, опирающегося на них в своей жизни, они являются ключом к почти безоговорочному счастью. Из этого главного в его жизни принципа он развивает маленькие принципы, помогающие ему в решении ежедневных проблем.

Проиллюстрировать его целеустремленность можно следующим ярким примером. Речь в нем пойдет о контроле веса тела. В то время как другие люди глотают огромное количество таблеток, чтобы умерить свой аппетит, или время от времени проходят курсы похудения, которые им рекомендуют другие, господин Кирхшлегер решает эту проблему следующим образом: «Каждое воскресенье после ванны я встаю на весы. Если я вешу восемьдесят килограммов, то я ем всю следующую неделю столько же, сколько ел на этой неделе. Если же я вешу больше восемьдесят килограммов, то я ем всю неделю только по полпорции. В течение этой недели мой вес снова снижается до идеальной для меня массы тела в восемьдесят килограммов».

Вы наверняка спросите: «Какая связь между этой побочной ежедневной проблемой президента и его принципом счастливого бытия?»

Очень просто: одно вытекает из другого. Он сказал: «Мы должны находить покой в самих себе и не слишком зависеть от внешних воздействий».

- Он не задается вопросом: «Кто поможет мне сбросить вес? Какие существуют таблетки и какие курсы проходят остальные?» Он сам нашел решение проблемы, которое не ставит его в зависимость от других.

- Он сам принимает решение, сколько он съест в конкретный день, не полагаясь на случай или соблазны. Он действует согласно своему принципу, и соблюдение его дает ему уверенность самоконтроля.

Это один из аспектов проверки взаимосвязей.

Какие же предпосылки необходимы для выработки собственного принципа? Их можно разделить на четыре решающих шага.

Шаг 1. Определите свое желание

Вы когда-нибудь задумывались о том, чего вам действительно хочется в жизни? Не о том, что бы вы хотели сделать, чтобы понравиться другим. Я не имею также в виду желания, которые вы сами «урезали», считаясь с кем-либо другим, — то есть если вы, например, говорите: «Я хотел бы поехать следующим летом в Тунис, потому что путешествие моей мечты на Мальдивские острова я не могу себе позволить» или: «Я могу хотеть, чего мне вздумается, но я получу только то, что придет в голову моему мужу».

Давайте посмотрим, как разные люди относятся к своим желаниям:

- существуют люди, которые точно знают, чего они хотят от жизни, и добиваются этого;
- есть люди, которые своих истинных желаний не знают и знать не хотят. Они просто боятся их. Они говорят: «То, чего мне хочется, все равно никогда не получить, так что я и думать об этом не буду». Они предпочитают желать то, чего хотят остальные, и тем самым избегают любых рисков. Эти люди действительно не знают, чего хотели бы. Как только какое-то желание всплывает в их сознании, оно тут же убивается в зародыше вопросами: «Могу ли я это? Можно ли мне это? Что скажут другие? Что случится, если я не справлюсь?» Если эти люди чего-то и хотят, то почти всегда только того, чего хотят другие, а не того, чего хотелось бы им самим.

- И наконец, есть такие, которые делают вид, что знают, чего хотят. На самом же деле у них нет ни малейшего представления об этом. Они отличаются от второй группы только одним: они прикладывают немало сил, чтобы создать у других людей впечатление, что они знают, чего хотят. Это наполняет их чувством превосходства над другими.

Вы наверняка встречали таких людей. Это те, кто всегда все знает, причем лучше других.

Говоря: «Осознай, чего ты хочешь», я имею в виду желание, возникающее только у нас самих и касающееся нас самих. Ведь есть большая разница, хотим мы сбросить пару килограммов для того, чтобы лучше себя чувствовать, или мы голодаем, чтобы понравится остальным.

Существуют еще и такие люди, которые изнуряют себя диетами, чтобы с кем-нибудь об этом поговорить и вызвать к себе сострадание. Лицемерное сопереживание других дает им ощущение признания, к которому они стремятся.

Поэтому, чтобы точно распознать, чего мы действительно хотим, необходимо критически подойти к этой проблеме и задать себе два вопроса:

1. Действительно ли я этого хочу?
2. Может, я хочу этого для того, чтобы понравиться другим или компенсировать невыполнимость других желаний?

Шаг 2. Осознайте свой потенциал

Людей, не знающих, на что они способны, не меньше, чем людей, не знающих, чего они хотят. Их также можно разделить на три группы.

1. Люди, которые недооценивают себя и свои возможности.
2. Люди, которые себя переоценивают.
3. Есть, конечно, и такие, которые верно оценивают свой потенциал и строят свои планы на этом основании. Они относятся к тем редким экземплярам, которые полностью довольны собой и не нуждаются в подобных книгах. И мы попросту зря потратили бы время, объясняя им преимущества эгоизма.

Как мы знаем, то, что многие люди недооценивают себя и не предпринимают никаких попыток для развития своих способностей, вполне объяснимо. Они давно поняли, что удобнее вписываться в рамки окружения. Они действуют согласно средней статистике, ориентируются на средние показатели и совершенно не стремятся к полному развитию своих возможностей.

Летом 1974 года в английском городе Блэкуиле собрались на совещание учителя одной из школ. Они пришли к выводу, что в каждом пятидесятом ученике есть задатки гениальности. Под словом «гений» они понимали заключенные в ребенке необыкновенные способности, дремлющие в нем. И что же происходило с этими удивительными способностями? Учителя должны были признать: они подавлялись, подчинялись учебному плану и среднему уровню. До тех пор, пока эти гениальные ученики не начинали соответствовать среднему уровню. Ученики убеждались в том, что признание можно получить лишь с помощью хороших оценок, а не следуя своим естественным склонностям и развивая свои способности. Они теряли шанс узнать, на что были способны.

Почти в то же самое время в немецкой земле Баден-Вюртемберг из 3594 кандидатов на полицейскую службу 16% получили отказ. Вы думаете, потому, что было решено, что они будут плохими полицейскими? Ни в коем случае. Большее значение в рапорте было уделено вопросу гра-

мотности. В частности, в нем говорится: «Тот, у кого хромает правописание, не может стать полицейским, даже если обладает превосходными качествами и способностями, несмотря на распространенное мнение, что неграмотность не помешает ему успешно исполнять роль полицейского». Не стоит удивляться, что под давлением подобных ограничений большинство людей руководствуется при оценке своих способностей тем, насколько они будут признаны другими, а не тем, что развитие способностей могло бы принести ему полное удовлетворение.

Итог: вы привыкли недооценивать себя и свои способности. Собственное удовлетворение вы заменяете признанием окружающих.

Во время моей работы в университете я был знаком со многими молодыми людьми, единственной целью которых было получение докторской степени или какого-нибудь уважаемого звания. И у них не было никакого представления о том, что они потом буду с этим делать.

С уверенностью можно сказать, что такое отношение к личным достижениям определит ход всей их дальнейшей жизни. Они оценивают себя по тому, какую значимость полученное звание придаст им в глазах других, а не по тому, чего они действительно добились.

Шаг 3. Сопоставьте желание и способности с реальностью

Третий шаг на пути поиска своего главного принципа состоит в том, чтобы привести то, чего мы хотим, и то, на что мы способны, в согласие с реальностью. Ведь наши желания могут реализоваться только при условии, что мы учтем при выработке принципа обстоятельства, вопреки которым нам придется эти желания осуществлять.

Рост благосостояния в последние годы отнял у многих людей способность правильно определять границы сво-

их возможностей. Они стали зарабатывать больше, чем раньше. Они могли себе позволить больше, чем когда-либо ожидали. Постоянные новые заманчивые предложения привели к тому, что они переступили через границы своих возможностей.

Они начали приобретать для себя и своих семей не то, что они действительно могли себе позволить, а то, что они надеялись иметь возможность оплатить в скором будущем. Поэтому многие погрязли в долгах.

У многих развилось мнение: «Я могу позволить себе все, что есть у моих друзей и соседей». То, чего они желали, определялось не их истинными потребностями и возможностями, а предложением.

Осуществление их желаний больше не находилось в гармонии с тем, чем они располагали. Отсутствовала связь с реальностью. Кроме того, из-за пересечения границ своих возможностей они попали в зависимость, в которой больше никак не могли опираться на свои действительные способности. Многие выбирали ту работу, которая приносила им больше денег и видимой уверенности, а не ту, которая доставляла бы им удовольствие.

Если я хочу получать сексуальное удовлетворение со своим постоянным партнером, то я никогда не достигну этой цели, если при любой возможности буду ложиться в постель с другими. Мой партнер — такой, какой он есть, — это реальность. Ему уже не 18 лет. Конечно, есть люди более красивые, более волнующие или более страстные. Тайские девушки или сицилийские мужчины, возможно, самые горячие любовники изо всех, о которых можно мечтать. Но самые прекрасные мечты имеют один недостаток: мы склонны к тому, чтобы путать их с реальностью.

Так называемые великие примеры нашего времени, люди необычных профессий и другие идеалы, которыми восторгаются миллионы людей, пробуждают в нас желание: вот таким я хочу быть. Но чем больше эти утопии нас при-

тягивают, тем больше мы удаляемся от окружающей нас реальности и тем меньше у нас сил к решению насущных проблем.

Иными словами, мы сами являемся границами всех наших желаний. Они определяются тем, что мы представляем собой сегодня и на что мы способны на сегодняшний день, а не тем, на что мы хотим быть способными завтра, и не тем, что представляют собой другие, на что они кажутся способными. Некоторые думают, что этого недостаточно для счастья. Реальность же такова: наши способности — это все, чем мы располагаем.



Причина неудовлетворенности многих людей лишь в том, что они до сих пор не поняли, как получить максимум из своей жизненной реальности.

Шаг 4. Решите, от чего вы должны отказаться, чтобы достичь желаемого

Отличительной чертой нашего времени является установка многих людей на то, что они в любой момент могут упустить в жизни что-то важное. Неукротимая потребность все познать, всего достичь и всем обладать несет их по жизни, как спринтера на стометровке.

В гонке за тем, чтобы ничего не упустить, люди забывают о действительности. Но в нашей жизни нет ничего такого, за что бы нам не пришлось заплатить соответствующую цену.

А цена эта называется отказом.

Поскольку мы постоянно думаем о том, чего бы нам хотелось, забывая о том, от чего нам для этого придется отказаться, жизнь многих из нас наполнена постоянными разочарованиями.

- Люди хотят много денег и мало работы.
- Они стремятся к независимости и вместе с тем постоянно попадают в зависимость от других.
- Они мечтают о здоровье, не отказываясь от того, что ему вредит.
- Они желают счастливой семейной жизни, но в то же время уделяют семье лишь крупицы времени, терпения и сил — то, что остается у них после исполнения других, кажущихся чрезвычайно важными, обязанностей.

Они мечтают обо всем том, что есть у других, причем сейчас же и по возможности навсегда. Конечно, они мечтают и о вечной уверенности и безопасности, а потом невероятно удивляются, если вечность эта заканчивается на следующий же день.

И все почему?

Ответ очень прост, разумен и ясен: они решаются на цель, желание, принцип. Но в то же время они не могут отказаться от того, что мешает достижению этой цели.

Возвращаясь к принципу, посредством которого мы фильтруем события и согласно которому предпринимаем единственно верное для нашего счастья, успеха и самореализации решение, я сформулирую два обязательных правила:

- с одной стороны, нужно решиться на осуществление цели и действовать без каких бы то ни было сомнений и колебаний;
- с другой стороны, необходимо вычленить то, что не является важным для реализации намеченного, и решительно и безоговорочно отказаться от этого.

Осознание этой простой и, согласитесь, даже очевидной истины — ключ к внутренней уверенности, к которой мы все так стремимся. Кто это понял, будет всегда уверен в себе. Он будет, как выражается доктор Кирхшлегер, «находить покой в самом себе». Кто не считается с этим фактом и не приспособливает к нему свою жизнь, будет, как говорил Генри Киссинджер, постоянно попадать в затруднительные ситуации.

Соглашусь с вами: как просто и очевидно ни звучит эта истина, на пути ее претворения в жизнь стоят разнообразные препятствия. О том, какого рода препятствия это могут быть и как мы с помощью нашего принципа можем эти препятствия преодолеть, речь пойдет в следующей главе.



Часть IV. Четыре основных жизненных правила эгоиста

Кто постоянно ждет, что ему принесут события текущего дня, будет каждый раз заново впадать в панику. Он живет в постоянном страхе не справиться с неожиданно возникшей проблемой. Он утешает себя надеждой: «Со мной, даст бог, ничего не случится», или: «Все как-нибудь обойдется», или: «Мне обязательно кто-нибудь поможет».

Человеку, определяющему свое поведение исходя из собственных правил, не нужно ни на кого полагаться. Он может без страха и ложных надежд встречать новый день с его проблемами. Он готов к наихудшему.

Если вы хотите самостоятельно распоряжаться своей жизнью и получать от нее удовольствие, могу порекомендовать вам придерживаться следующих четырех правил:

- думай сначала о себе и только потом о других;
- постарайся извлечь наибольшую пользу из того, что имеешь, вместо того чтобы стремиться к чему-то новому;
- неси ответственность за все, что ты делаешь;
- заставь других приспособляться к себе, вместо того чтобы постоянно приспособляться самому.

Правило 1. Думай сначала о себе и только потом — о других

Собственно говоря, убеждать человека думать сначала о себе самом — занятие бесполезное. Ведь мы и так это всегда делаем. Мы делаем это, но смущаемся возвести этот факт в ранг принципа и последовательно воплощать его в жизнь. По этой причине мы постоянно попадаем в самые разные затруднительные ситуации.

Мы постоянно пытаемся найти компромисс между нашими желаниями и реальностью. Но только от нас зависит, сможем ли мы из каждого подобного компромисса извлечь как можно больше пользы для себя. Для этого необходимо понимать, какие внутренние препятствия, или комплексы, стоят у нас на пути.

Комплексы, которые мешают нам жить:

- верность;
- честность;
- солидарность;
- чувство ответственности.

Они являются преградой, если мы решили сделать эгоизм концепцией своей жизни. Для нас абсолютно естественно быть эгоистом, но при этом мы боимся эгоистом слыть. Поэтому мы постоянно стараемся быть добрыми, деликатными и способными приспособиться к другим людям. Что бы только никто не мог назвать нас эгоистами. Так мы были воспитаны.

А почему другие не заинтересованы в том, чтобы мы сначала думали о себе? Ясное дело — потому, что они сами хотят использовать нас в своих целях. Это касается каждого, кто говорит нам: «Не будь таким эгоистом».

Если у нас не будет принципа, который давал бы нам возможность фильтровать подобные упреки, они всегда будут выводить нас из состояния равновесия. Представление о хорошем человеке, которого все должны любить, сидит глубоко внутри нас. Оно заставляет нас идти на уступки, даже в ущерб собственным интересам.

Таким образом навязанные компромиссы удаляют нас от поставленной цели. Единственное утешение, которое нам в итоге остается, — это слабое удовлетворение от того, что нас считают хорошими людьми. Но признание, получаемое за это от других, не вечно. Другие давно поняли, что могут с помощью пары удачных упреков убедить нас уступить. В следующий раз, когда мы им снова понадобится, они опять воспользуются тем же методом. А нам придется уступить и на этот раз, чтобы не потерять их расположение.



Так мы все глубже попадаем в зависимость от собственной слабости, которой пользуются другие. Скоро мы будем больше заняты чужими заботами и проблемами, чем своими собственными. Тем самым мы перестаем быть хозяевами своей жизни.

Возьмем как пример понятие верности.

Если вы являетесь для фирмы ценным работником, вам после двадцати пяти лет прилежной работы торжественно вручат грамоту на маленьком празднике в вашу честь. Может быть, вас наградят еще и значком и скромной премией. Собравшиеся коллеги посвятят вам трогательные слова и приведут вас в пример другим за вашу верность фирме.

Возможно, это вознаградит вас за все ваши жертвы прошедших лет. Но соразмерна ли польза, которую вы принесли фирме за все это время, той пользе, которую фирма

принесла вам? Или вы отказались от всего того, что жизнь могла преподнести вам в другом месте, просто потому, что так было удобнее?

Вы ведь знаете принцип: «Я предоставлю тебе уверенность и безопасность, но только пока ты мне подчиняешься». Немного уверенности и безопасности взамен на ваш самый ценный капитал — свободу самостоятельно распоряжаться своим счастьем и добиться в жизни наилучшего. Наилучшего, а не просто того, что оставляют на вашу долю другие.

Я сказал «немного уверенности и безопасности», потому что никакая фирма и вообще никто другой не вознаградит вас за верность, когда перестанет нуждаться в вас. Например, в том случае, когда без вас можно обойтись, — как зачастую красиво говорится — «в связи с организационными изменениями» или «в целях оптимизации».

Не подлежит сомнению, что человек, желающий внушить вам важность верности, делает это только потому, что ожидает каких-то преимуществ для себя. Если кто-то требует: «Поклянись мне в вечной верности», — то он хочет просто полностью завладеть вами. Возможно, в первое время это вам даже понравится. Но отрезвление будет тем больнее, чем меньше вы окажетесь подготовлены к тому, что вечность может закончиться уже завтра.

Точно так же дела обстоят и с солидарностью. Или с честностью.

Чтобы избежать недоразумений, я должен пояснить следующее. Я не хочу утверждать, что вам всегда следует врать, если это для вас полезно. И, наверное, не всегда правы люди, утверждающие, что вранье вредит только в одном случае, а именно — если его разоблачили.

Я просто хочу отметить, что честность также относится к понятиям, которые другие люди пытаются нам навязать из чисто практических соображений.

Когда я много лет тому назад работал на складе в одном магазине, у меня был пожилой коллега, который старался буквально до фанатизма быть честным всегда и со всеми. Он задумал вытеснить нашего общего начальника с его места и стать вместо него начальником склада. Я уверен, что квалификации для этого у моего коллеги хватило бы и что он, применив некоторую ловкость, вскоре смог бы реализовать свой план.

Но что сделал он?

В один прекрасный день он заявился с гордо поднятой головой в кабинет своего противника и сообщил ему, что он гораздо больше подходит для этой должности.

«Скажите честно, — ответил начальник, — вы хотите занять мое место?»

Мой коллега напрямую ответил: «Да, хочу. И я займу его».

Он рассказывал мне потом об этом разговоре с горящим взглядом. Он говорил о честности, о «борьбе с открытым забралом» и т. п. Я должен сознаться, что наш разговор произвел на меня тогда сильное впечатление. Но месяцем позже моего коллегу перевели в другой отдел, а спустя еще некоторое время ему пришлось покинуть фирму. Незадолго до этого он уверял меня, что все будет потом об этом жалеть и что правда в любом случае рано или поздно торжествует.

Чего моему коллеге явно не хватило для достижения своей цели — это правильного принципа. У него было обоснованное желание, и он по своим способностям прекрасно мог бы занять эту должность. Но его оценка реальности была затуманена одним из тех понятий, которые я перечислил в начале этого раздела. В итоге его план не удался. Его честность только повредила ему и помогла его противнику.

Мы никогда не должны упускать из виду, что с верностью, честностью, трудолюбием и всеми этими прекрасно звучащими понятиями дело обстоит так же, как с эгоизмом. Если бы мир был полон честных, трудолюбивых и готовых помочь другим людей, живущих своей жизнью и позволяющих окружающим жить своей, то ничто бы не препятствовало счастью каждого отдельного человека. В таком мире было бы лишним призывать кого-либо больше заботиться о себе, чем о других.

Но такого мира не существует, и, скорее всего, долго не будет существовать. Поэтому нам не остается ничего другого, как защитить себя от необходимости жертвовать своими желаниями и целями в интересах других людей.

Для этого вам необходимо выработать правило думать всегда сначала о себе и только потом — о других. И без смущения спрашивать себя каждый раз, принимая решение: «Чем мне это может быть полезным?» вместо привычного: «Что подумают обо мне другие?»

Правило 2. Постарайся извлечь наибольшую пользу из того, что имеешь, вместо того чтобы стремиться к чему-то новому

Я не знаю, говорит ли вам что-либо имя Пабло Казальс. Казальс был одним из лучших музыкантов нашего времени и умер в 1974 году в возрасте 97 лет. Он дирижировал, писал музыку, преподавал и организовывал фестивали. Он играл на флейте, скрипке, фортепьяно, органе и виолончели.

Дирижер Вильгельм Фюртвенгер однажды сказал: «Кто никогда не слышал, как играет Казальс, не знает, как звучит струнный инструмент».

В своих воспоминаниях Казальс пишет: «В последние семьдесят лет я каждое утро начинаю с одного и того же, потому что это важно для меня. Я подхожу к фортепьяно и играю две прелюдии и две фуги Иоганна Себастьяна Баха. При этом со мной происходит нечто удивительное — я чувствую себя человеком». Представьте себе — человек в течение восьмидесяти лет каждое утро подходит к фортепьяно и играет две прелюдии и две фуги Баха. Это наполняет его счастьем. Это дает ему чувство гармонии.

Он не нуждался ни в ком, кто с благоговением слушал бы его игру и восхищался: «Маэстро, вы опять были восхитительны». Он не играл также ничего другого — например, современную музыку. Наоборот, чем чаще он играл Баха, тем больше погружался в мир его звуков и тем больше он получал для себя.

Он не полагался на случай и не спрашивал никого, может ли он утром подойти к фортепьяно. Он играл в хорошие и в трудные для него времена, как в своем доме в Пуэрто-Рико, так и у друзей в Нью-Йорке.

Вы знаете, почему жизнь большинства из нас так полна беспокойства и недовольства? Я могу назвать три причины.

1. Потому что мы постоянно считаем что-либо другое более важным, чем то, что мы до сих пор делали и делаем сейчас.
2. Потому что мы постоянно недовольны собой и хотим быть не такими, как сейчас.
3. Потому что мы не находим времени по-настоящему познакомиться с тем, что у нас есть и кем мы в данный момент являемся. Мы не наслаждаемся этим, не радуемся этому и не пытаемся извлечь из этого наибольшую пользу, прежде чем начать что-то новое.

Мы позволяем втянуть себя в лихорадочный круговорот, в котором уже не можем найти дорогу к самим себе. Нам говорят: «Кто останавливается — ржавеет» или: «Кто доволен самим собой — ничего не добьется в жизни». На самом

же деле все как раз наоборот. Мы недовольны, потому что не можем остановиться.

Этот лихорадочный круговорот, в котором мы движемся, привел к тому, что мы тут же теряем интерес ко всему, что получили. Вместо того чтобы теперь извлечь из полученного наибольшую пользу, мы уже гонимся за чем-нибудь другим, что кажется нам еще более привлекательным.

Я сам осознал у себя такую привычку в первый раз лет пять тому назад. Поводом для этого стало повседневное событие. Как я это делал каждый месяц, я снова поехал в город к парикмахеру. В течение получаса я пробивался через напряженное движение, потом мне пришлось раз шесть или семь объехать вокруг квартала в поисках парковки. В парикмахерской я прождал еще полчаса, пока подойдет моя очередь.

Подстригая мне волосы, парикмахер убеждал меня купить различные лосьоны, мази и прочие препараты для ухода за головой. Я со всем соглашался, чтобы он от меня отстал. У кассы я обнаружил, что опять израсходовал намного больше денег, чем хотел.

По пути домой я решил больше не ходить в парикмахерскую, а стричься сам, в меру сил и возможностей. С тех пор у меня в месяц уходит ровно десять минут на стрижку волос. Таким образом мне уже удалось сэкономить около 700 часов времени, не говоря о деньгах. И — хотите верить, хотите нет — никто до сих пор ничего не заметил.

Соглашусь, что привести в порядок немногие волосы, еще оставшиеся на моей голове, не особенно сложно. Но это мое личное преимущество, подаренное мне благоразумной природой. С другой стороны, мое решение привело к тому, что мне теперь не нужно ни минуты задумываться о том, какие мужские прически сейчас в моде или как другие мужчины стригут себе волосы.

Я пишу это не для того, чтобы призвать всех читателей к бойкоту парикмахерских. Просто эта история стала для

меня поводом изменить жизнь: в течение целой недели я каждый вечер спокойно усаживался и проводил что-то типа инвентаризации своих привычек, раздумывая о вещах, которые начал и не закончил или которые приобрел и потом ими почти не пользовался.

Я взял листок бумаги и написал с одной стороны вверху крупными буквами: «Бесполезные вещи», а с другой стороны: «Извлечь наибольшую пользу». Потом я взялся за работу. Я совсем не хочу рассказывать вам о членских взносах в союзы, которые я практически не посещал, или о шести губных гармониках, годами без использования лежавших в углу. В итоге я дошел до того, что всерьез спросил себя: «Извлек ли ты в последние десять лет наибольшую пользу из твоей супружеской жизни?»

По крайней мере, по истечении этой недели я принял решение, которое мне с тех пор помогло больше, чем многое из того, что я раньше считал необыкновенно важным. Это было следующее решение: «Каждый вечер моей дальнейшей жизни я буду задавать себе перед сном один и тот же вопрос: “Извлек ли ты сегодня наибольшую пользу из того, что ты имеешь и кем ты являешься?”»

Назовите это принципом или решением, посмейтесь надо мной или попытайтесь сделать то же самое. Что касается меня, я могу заверить вас, что мне эта привычка ежедневно фильтровать свое поведение помогает извлечь из жизни больше пользы, чем когда-либо ранее.

Правило 3. Неси сам ответственность за все, что ты делаешь

К понятиям, часто мешающим нам достичь поставленной цели, относится также распространенное представление об ответственности.

Человек, который в состоянии убедить других в том, что может брать на себя ответственность, пользуется у других особым уважением. При этом, естественно, очень важно, чтобы ответственность была связана с успехом. Например, каким бы ответственным ни был тренер футбольной команды, его тут же постараются заменить другим, если его команда будет постоянно проигрывать.

Потребность в успехе зачастую заставляет людей вести себя странным образом. Так, многие люди, на самом деле совершенно не способные нести ответственность, тем не менее занимают ответственные посты. Они просто умеют спихнуть ответственность на других, если им что-то не удалось, и удачно выставляют ее напоказ в случае успеха, который на самом деле не является их заслугой. Иногда можно даже подумать, что понятие ответственности и было создано только для того, чтобы можно было, по необходимости, вовремя спихнуть ее на других или хвалиться ею. В зависимости от того, что удобнее в данный момент.

Конечно, человек, умеющий в случае своей ошибки аргументированно обвинить в ней других, получает благодаря этой своей способности некое уважение окружающих. Может показаться, что такая способность для эгоиста очень важна. Однако для того, кто правильно понимает все взаимосвязи, сразу станет ясно, что такое поведение является не чем иным, как созданием оправдания. Оно никому не поможет действительно достичь своей цели и получить удовлетворение. Человек, пускающийся на подобные уловки, может добиться определенных успехов в плане карьеры, денег или восхищения других. Но ценой, которую ему за это придется заплатить, будет постоянный страх разоблачения.

Не стоит забывать о постоянной зависимости от других. С одной стороны, от людей, за чей счет он пользуется своим кажущимся успехом. С другой стороны, от окружения, в чьем признании он нуждается.

Кто решил поучаствовать в этой игре своевременного спихивания ответственности, уже не сможет жить спокойно. Он нигде не найдет постоянной уверенности и безопасности.

Вот наипростейшие правила этой игры, которые мы раз и навсегда должны для себя уяснить.

Кто-то принимает решение или претворяет в жизнь намерение. Он с самого начала рассчитывает на то, что это предприятие может закончиться успехом или неудачей.

В случае успеха он должен быть готов к тому, чтобы публично взять на себя ответственность. На случай неудачи он должен вовремя позаботиться об оправдании.

Поэтому он сразу передает часть ответственности кому-то, кого он в случае неудачи сможет сделать козлом отпущения. Тогда потом он сможет сказать: «Я сделал все, что было в моих силах, а вот он подкачал». Это он скажет окружающим, от которых ожидает уважения или, по крайней мере, понимания. Он и себе самому будет говорить то же самое, пока действительно в это не поверит. Ведь больше всего он боится сознаться в своем поражении. Это означало бы, что все его прекрасное сооружение видимой безопасности, которое он с таким трудом возводил, моментально будет разрушено. Поэтому он вынужден искать все новые оправдания. Перед самим собой и перед другими. Любой успех, которого он сможет добиться, будет от этого зависеть.

Эта тонкая игра ведется во всех областях нашей жизни. И все мы играем в нее, активно или в роли жертвы. Кому выпала роль козла отпущения, может утешить себя тем,

что он выполнил важную функцию. Ведь без него эта игра была бы невозможна.

Подобная игра ежедневно происходит на рабочем месте и в семье. Родители применяют ее по отношению к детям. И если молодежь обвиняет старшее поколение в том, что они отстали от жизни, то это тоже лишь оправдание. Эта игра входит также в репертуар политиков и менеджеров. Не случайно решения предпочитают принимать группой людей, чтобы потом, в случае неудачи, каждый мог сказать: «Это решил не я, а большинство».

И как же тогда должно звучать правило, способное освободить меня от этой карусели перекалывания ответственности, поисков оправдания и растущей неуверенности? Принцип этот предельно прост: **«За все, что я делаю, я несу ответственность сам. Если я не могу ее нести, то я сразу от нее откажусь. Поэтому в случае неудачи я сначала буду искать причины в себе самом, а не где-то в другом месте».**

Если все, что я решаю делать и делаю, сначала подвергнется проверке этим правилом и затем будет исполнено в соответствии с ним, то на моей стороне будут следующие преимущества.

- Я завишу не от признания другими, а только от своей собственной оценки.
- Я могу использовать для достижения цели всю свою энергию, вместо того чтобы тратить ее на поиски оправданий своей неудачи.
- Принятие решения и его реализация станут моим личным делом. Это даст мне возможность полностью слиться с ними. Чем глубже я таким образом погружусь в решение задачи, тем больше удовольствия получу от самого процесса. А тот, кто заранее подготовил себе пути отступления, не вкладывает в решение вопроса всю душу. Потому что он знает: если что-то не удастся, у него будет отговорка. Зачем тогда напрягаться?

- Если моя задумка, ответственность за которую я взял на себя, удастся, я сам буду знать лучше кого-либо, что это моя заслуга. Мне не нужно будет искать признания у других. Это делает меня независимым от похвалы или критики и придает мне уверенности.
- Если дело не удастся, я буду знать, что, несмотря на все усилия, я совершил ошибку. Вместо того чтобы тратить энергию на перекладывание ответственности на кого-либо, я смогу использовать ее для поисков причины ошибки в себе самом. Действуя таким образом, я извлеку пользу даже из поражения и получу опыт того, как избежать подобной ошибки в следующий раз.

Как я уже сказал, это основные преимущества данного принципа. Итак, повторим еще раз: «За все, что я делаю, я несу ответственность сам. Если я не могу ее нести, то я сразу от нее откажусь. Поэтому в случае неудачи я сначала буду искать причины в себе самом, а не где-то в другом месте».

Могу себе представить, что вам будет непонятен один пункт этого принципа, а именно: «Если я не могу нести ответственности, то я сразу от нее откажусь».

Вы скажете: «Я не могу этого сделать, ведь тогда я потеряю доверие начальства. Меня могут невзлюбить». Вполне возможно, что вас после этого невзлюбят. Но только те люди, для которых вы в случае необходимости стали бы козлом отпущения. Они не пожалеют красок, чтобы расхвалить вам эту роль. Они польстят вам, сказав: «Я же знаю, что на вас всегда можно положиться». Они сыграют на вашем честолюбии и представят все дело так, как будто вам оказывают большую честь, разрешая взять на себя эту ответственность. Если и это не поможет, они скажут вам: «Я очень разочаровался в вас. Я никогда не ожидал, что вы откажете мне в поддержке». Или вас попросту попытаются шантажировать, бросив: «Вы об этом еще не раз пожалеете. Попомните мое слово».

Все эти уловки служат на самом деле только одной цели — использовать вас в качестве мальчика для битья. Если вы поддадитесь на лесть и обещания, то станете пешкой в большой игре перекладывания ответственности, в которой будете перемещаться туда-сюда, в зависимости от ситуации. Если же вы хотите выйти из этой игры, то вы должны помешать другим перевалить на ваши плечи ответственность, которую они, собственно говоря, должны были бы нести сами.

Это можно сделать, последовав следующим нехитрым советам.

- Не поддавайтесь на лесть, обещания или угрозы, а спокойно проверьте, можете ли вы реально взять на себя ответственность, которую вам предлагают. Проверьте, каковы ваши шансы на успех.
- Если вы придете к выводу, что вам предлагают ответственность, одновременно ограничивая вас в возможностях, скажите совершенно спокойно: «Либо я получаю все необходимые полномочия, либо пусть эту ответственность берет на себя кто-то другой».

В прошлом я сотни раз применял этот метод, и он обычно приносил мне пользу и никогда — вред. Наиболее опасными собеседниками оказывались люди, которые получили задание и хотели переложить его на кого-то, потому что были не в состоянии решить или правильно понять проблему. Наверняка вы знакомы с такими людьми. Это те, кто всегда усердно говорит «да», так как по разным причинам не может сказать «нет». И все потому, что они просто боятся потерять работу, лицо или уважение, которым они, по их мнению, пользуются. Зачастую они точно знают, что задача практически или вовсе не выполнима. Тем не менее они послушно берут на себя ее исполнение. При этом их первой мыслью становится: «На кого я смогу спихнуть ответственность за неудачу?»

Если вы не хотите быть жертвой, то поступайте следующим образом.

- Открыто укажите на видимые вам ошибки. Предложите лучшие варианты решений.
- Не бойтесь спокойно сказать: «Если это должно быть исполнено именно так, то вы должны сами нести ответственность за результат. Я при таких обстоятельствах взять на себя ответственности не могу».
- Потребуйте письменного подтверждения задания с подписью того, кто поручил.

Не бойтесь также через посредника передать истинному заказчику ваши возражения и предложения. Вы обнаружите, что он в большинстве случаев будет вам благодарен, потому что вы предостережете его от ошибки.

Это простой и полезный метод, чтобы помешать другим переложить на вас ту ответственность, которую они не хотят взять на себя.

Не менее часто мы попадаем в ситуации, в которых мы сами хотим освободиться от ответственности за наши решения и поступки. Вы уже знаете последствия этого, но я не пожалею сил и повторю их.

- Вы напрасно тратите время и энергию на поиски оправданий.
- Вы не отдаетесь выполнению задания полностью, потому что постоянно прячетесь от проблем, говоря: «У меня же есть оправдание. Если что-то не удастся, это не так страшно».
- У вас нет времени раздумывать над причиной неудачи, поэтому вы будете постоянно повторять свои ошибки. Пока окружающие вас не разоблачат и не откажут вам в привычном уважении.

Что вы будете делать тогда?

Наверное, вы потеряете мужество и спрячетесь за одной из излюбленных фраз, всегда имеющих в нашем распоряжении.

- Во всем виноваты теперешние времена.
- Раньше все было лучше.
- Рано или поздно все повернется к лучшему.
- Если бы я только вышла замуж за настоящего мужчину, а не за этого неудачника!
- Никто не дает мне шанса проявить себя.
- Никто меня на самом деле не понимает.
- Теперь ни на кого нельзя положиться.
- Все общество должно измениться в корне.
- Круг общения моих детей виноват в том, что они меня больше не слушаются.

Но что толку? Вы немножко утешитесь жалостью к себе. И все.

Жалкая замена того, чего вы смогли бы добиться, следуя принципу и неся самостоятельно ответственность за все, что вы делаете.

Правило 4. Заставьте других приспособливаться к себе, вместо того чтобы постоянно приспособливаться самому

Я хочу рассказать вам об одном случае из моей жизни, даже если я рискую тем, что вы сочтете меня бесчувственным

мужем и семейным тираном. И если я вам скажу: «Мне абсолютно все равно, что вы обо мне подумаете», — то я поведу себя как человек, умеющий быть эгоистом.

Пару лет тому назад я дошел до такого состояния, что сказал себе самому: так не может продолжаться дальше. Я слишком много работал и спрашивал себя иногда, зачем. Стресс зарабатывания денег, в который я себя загнал, даже не оставлял мне времени, чтобы спокойно обдумать этот вопрос.

У меня начались проблемы с желудком. В один прекрасный день мой врач сказал, что я должен следить за своим сердцем. И я действительно чувствовал давление в области сердца. Ночью я просыпался и открывал окно, чтобы легче дышалось.

Я понял, что должен что-то предпринять. Мое решение было следующим: «Я буду начинать каждый новый день с того, что посвящу один час только себе».

После того как я принял это решение, я начал раздумывать над тем, как мне хотелось бы провести этот час. Два месяца я разговаривал об этом с разными людьми и читал такие книги, как «Искусство держать себя в руках», «Как функционирует человек?», «Дыхание и медитация», «Аутогенная тренировка» или «Дзен в искусстве стрельбы из лука». Я собирал различную информацию о функциях организма, таких как кровообращение, сердечная деятельность и прочее. Под конец я посетил курс аутогенной тренировки. Потом я расширил свое первоначальное решение до следующего плана.

Каждое утро, сразу после пробуждения, я буду пятнадцать минут заниматься гимнастикой. Потом я спокойно приму ванну и обольюсь холодной водой. После этого я прилягу, расслаблюсь, сконцентрирую свое внимание на дыхании и займусь аутогенной тренировкой.

Не буду во всех деталях расписывать эту программу, иначе вы можете поддаться искушению повторить ее во всех деталях. Она же приспособлена ко мне, моим возможностям и потребностям и ни в коем случае не должна служить общезначимым рецептом. Если вы решите изменить некоторые из ваших прежних привычек и забронировать час в день для себя, то вы должны разработать свой план.

Однако хочу указать вам на пару препятствий, которые могут возникнуть на пути осуществления подобного плана, пока вы еще не приучили к нему себя и других.

Например, таким препятствием было представление, что мужчина, который не бросается работать с самого раннего утра, должен быть страшным лентяем. Я прекрасно помню, как однажды утром наша верная помощница, раз в неделю приходившая помогать моей жене по хозяйству, случайно зашла в мой кабинет.

Я как раз неподвижно лежал на диване и, закрыв глаза, занимался аутогенной тренировкой. Она испуганно остановилась на пороге, уставилась на меня как на египетскую мумию и потом сбежала. Моя жена постаралась объяснить ей, в чем было дело. Но домохозяйку занимал лишь один вопрос: что это за мужчина, если он, не успев встать с кровати, снова лениво ложится? Иногда она упоминала, не без некоторого презрения в голосе, что ее муж уже в пять утра уезжает на работу.

Мне действительно понадобилось некоторое время, чтобы привыкнуть к мысли, что кто-то считает меня страшным лентяем. И, наверное, рассказывает об этом всем своим знакомым и родственникам.

Даже моя жена долгое время не могла привыкнуть к новым обстоятельствам. Пока она занималась детьми, ходила в магазин, готовила завтрак и еще многое улаживала по хозяйству, я думал только о себе.

Конечно, она высказывала мне свое недовольство: иногда — вскользь, иногда — в открытой критике. Даже дети замечали не без пренебрежения, проходя мимо дверей моего кабинета: «Ах, да, папа снова прилег». Скажу честно: иногда я был близок к тому, чтобы отказаться от всей программы и вернуться к роли усердно работающего главы семейства.

Что меня в итоге удержало — это результаты нового плана. Через пару недель я больше не чувствовал боли в груди и желудке. Даже пищеварение мне удалось привести в норму с помощью физических упражнений и аутогенной тренировки. Благодаря углублению дыхания и способности расслабиться изменилось вообще мое внутреннее отношение к вещам.

Раньше, например, когда утром звонил телефон, я бежал к нему из ванной или из-за стола — только чтобы не пропустить чего-то, что могло быть для меня важным. После того, как я решил, что в течение «моего» часа ничто другое не может быть для меня важнее, чем реализация моего плана, я больше не заботился о телефоне.

Одной из больших проблем было для меня раньше то, что мне трудно было подняться утром. Я принадлежу к той категории людей, которых называют совами. Поэтому утром я с трудом продираю глаза. Эту проблему я решил с помощью аутогенной тренировки, повторяя каждый вечер перед сном одну и ту же фразу: «Каждое утро я буду просыпаться ровно в семь часов и сразу вскакивать с кровати».

Это помогло, но не решило проблему окончательно. Поэтому я попросил жену следить за моим пробуждением. Ей, любившей рано вставать, это очень нравилось. Таким образом она могла показать мне, «великому мастеру управлять собой» — как она меня в шутку называла, — свое преимущество в этом пункте.

Это обстоятельство постоянно приводило к подробным дискуссиям о моих новых привычках и давало мне возмож-

ность объяснить ей, почему я все это делаю. Пока она в один прекрасный день не сказала: «Это все неплохо звучит. Я в будущем тоже буду в обед ненадолго ложиться и заниматься аутогенной тренировкой».

Второе «побочное действие» касалось моего старшего сына. Его успехи в математике и латыни были весьма средними. Хотя его учителя утверждали, что он на экзаменах умудряется решать на доске сложнейшие примеры, на контрольных он бесконечно делал ошибки. После долгих разговоров о возможных причинах этого феномена мы решили, что это просто вопрос внутреннего настроя. «Мне кажется, — сказал он как-то раз к моему удивлению, — что если бы я мог расслабляться, как ты, то проблема была бы решена».

И мы выработали для него специальный план, которому дали громкое название «Неповторимая и психологически обоснованная учебная психотренировочная программа Харальда Киршнера». Таким образом, он начал интересоваться некоторыми взаимосвязями, которых не знал раньше. Например, он понял, что для хорошей оценки на контрольной работе важна не только подготовка, то есть количество выученного материала, но и общий внутренний настрой, способность сконцентрироваться и многое другое.

Как вы видите, из моего упрямства извлекли некоторую выгоду и другие члены семьи. Это было бы невозможным, если бы я решил соответствовать их ожиданиям и не настоял на своей ежедневной эгоистической утренней программе, если бы я решил поддержать свой имидж в семье — имидж усердного, трудолюбивого главы семейства, который с раннего утра в стрессе несется выполнять свой долг и который никогда не думает о себе самом, а только о благе любимых.

Скажите честно: кому человек поможет на самом деле, если подобным образом загоняет себя до смерти?

Глава 10. О том, что правила не являются панацеей от всех проблем, но дают нам наибольшую уверенность при их решении

На предыдущих страницах вы нашли целый ряд примеров того, как выработать для себя подходящие установки и какое преимущество вы получите, если будете последовательно им следовать. Правила или принципы, как вы наверняка уже поняли, не являются панацеей от всех невзгод. Сами по себе они проблемы не решают, они просто создают для этого наилучшие предпосылки и сокращают их количество. Вот несколько правил, следуя которым вы сможете изменить свою жизнь к лучшему.



1. Я больше не буду беспокоиться из-за того, что в момент возникновения проблемы мне придет в голову какое-то сомнение. Я также не буду полагаться на чью-нибудь помощь и надеяться, что это «не будет так страшно» и что «до сих пор все обходилось». Я буду лучше подготовлен. Я не предоставлю решение проблемы случаю, моменту или другому человеку, а возьму ответственность на себя.

2. Уже сегодня я сам решаю, как я завтра или послезавтра поведу себя в определенной ситуации. Я поведу себя как стратег, который проигрывает каждое действие еще до его исполнения во всех вариантах, как в настольной игре, пока не будет абсолютно уверен в победе. Или как пожарный, который по сто раз тренирует каждое движение, чтобы в случае опасности действовать наверняка.

Когда что-то случится, вы будете к этому готовы, будете знать, что делать, и сможете употребить всю свою энергию на решение задачи, а не на преодоление своего страха или поиски алиби (если я вдруг ошибусь, мне понадобится козел отпущения).

Это одно из преимуществ следования правилам. Второе преимущество заключается в том, что вы знаете, чего хотите. Вы не будете вести себя в одной и той же ситуации то так, то так. Вы каждый раз будете выбирать поведение, немного приближающее вас к конечной цели, которую вы себе сами поставили.

Не буду перечислять все остальные преимущества, которые вы получите, если будете сами строить свою жизнь вместо того, чтобы предоставлять это право другим. Надеюсь, все необходимое я уже сказал.

Теперь только от вас зависит, сможете ли вы извлечь из выше сказанного практические выводы, которые покажутся вам важными. Не останавливайтесь на утверждении: «Да, да, было бы здорово так жить», чтобы потом перелистнуть страничку, но так и не поддавшись искушению действительно что-то предпринять. Вы можете также сказать: «Все это звучит неплохо, но...» Однако сто тысяч разных «но» не смогут заменить необходимость действовать.

Поэтому прочитайте сначала следующую главу, перед тем как выработать единственно правильное решение для достижения желаемой цели. После этого вам уже можно будет сказать: **«Начиная с сегодняшнего дня ничто не сможет остановить меня на пути реализации моей мечты».**

Когда вы найдете собственную формулировку вашей установки, запишите ее на лист бумаги и положите на ночной столик, чтобы видеть его каждое утро и каждый вечер. Утром — чтобы сказать себе: «Так я буду действовать». Вечером — чтобы спросить себя: «Так ли я действовал весь день?»

Вы можете, конечно, каждый вечер пересматривать свою прошлую жизнь, ставить себе цели и выработать принципы и планы, которые приведут к их реализации.

Или вы начнете с того, что после каждой неудачи станете искать причины в самих себе. Из выводов, к которым вы придете, вы сможете разработать для каждого отдельного случая принцип, который в будущем поможет вам избежать повторной ошибки.

Какие бы выводы вы ни сделали из двух последних глав, начните сейчас же претворять их в жизнь, еще перед тем, как перевернете страницу.



Часть V. Два вопроса, ответы на которые изменят вашу жизнь

Общепринятой меркой для оценки значимости человека в глазах его окружения является деятельность, которую он выполняет. Кто слытит усердным или успешным — пользуется уважением и признанием, кто же, наоборот, ленивым или неудачливым — обречен на неуважение других. Дело в том, что человек, желающий добиться долговременного признания в глазах окружающих, должен каждый раз заново доказывать им, что достоин их уважения. Эта необходимость заставляет его крутиться как белка в колесе, что зачастую превышает его действительные возможности. В стремлении доказать другим свои способности люди теряют чувство реальности, переставая понимать, что для них действительно полезно, а что не приносит им ничего, кроме чуточки признания.

Кто хочет покинуть это колесо, чтобы иметь возможность действительно наслаждаться результатом своей деятельности, должен подвергнуть все, что он делает, проверке, задав себе всего два вопроса:

1. Какую реальную пользу приносит мне данная деятельность?
2. Не руководствуюсь ли я в своих действиях (и если да, то насколько) лишь стремлением к признанию, тратя на это все больше своих сил?

Глава 11. О том, что многие люди всю жизнь стремятся ко все большему успеху и оказываются в полной зависимости от него

Вы наверняка помните экранизованную историю о ковбое — мастере стрельбы из револьвера. Он мог вынуть револьвер быстрее, чем кто бы то ни было. После того как он уложил пару людей, ранее считавшихся хорошими стрелками, он попал в «заколдованный круг» — заколдованный круг необходимости побеждать.

Слух о его способностях распространился далеко вокруг, и из разных мест приезжали молодые честолюбивые стрелки из револьвера, чтобы помериться с ним силами. Он, мастер своего дела, которому уже давно надоело убивать, должен был продолжать так жить, чтобы выжить.

Он должен был побеждать дальше, потому что этого требовал закон победы. Он жил в постоянном страхе того, что однажды все-таки окажется побежденным. Ведь не бывает победы без страха перед неизбежным поражением. И случилось то, что должно было случиться. Стрелок-мастер погиб, получив пулю в лоб.

Вы скажете — это только киновыдумка. Даже если это когда-то где-то и произошло, сегодня невозможно себе такое представить.

Вы ошибаетесь. Речь идет о заманчивой во все времена игре в славу и блеск успеха, за которым последует признание окружающих. Притяжение его так сильно, что мы всегда думаем лишь о триумфе победы и забываем о последствиях, которые она будет иметь.

В эту игру люди играют до сих пор, причем в многочисленных ее вариантах. Ее мотивы и закономерности практи-

чески не изменились. В нее играют в офисах, на фабриках и в директорских кабинетах, с друзьями и соседями, с супругами и детьми. Вся наша жизнь похожа на спортивную арену, на которой мы постоянно проверяем свои силы, чтобы добиться благосклонности публики и насладиться признанием.

Глубинный мотив стремления к победе заключается в естественной потребности выживания во враждебной среде. Каждый из нас хочет, чтобы он и его семья хорошо питались, имели крышу над головой, красивую одежду и пару удобств, делающих жизнь приятнее.

По мнению ученых, существует так называемая иерархия потребностей. Удовлетворение низших потребностей влечет за собой желание удовлетворения высших.

1. Первый уровень — основных физиологических потребностей, таких как голод, жажда и секс.
2. Затем идет уровень потребностей, касающихся безопасности. К ним относятся здоровье, обеспечение в старости и стабильное будущее.
3. За ним следует уровень общения с окружающим миром. Он включает в себя потребность в любви и положительные эмоции.
4. Следующий уровень связан с потребностью в уважении и признании.
5. Пятый, и последний уровень, имеет целью развитие личности.

Вопрос, на который никто из ученых не сможет нам ответить, звучит так: как на каждом из вышеуказанных уровней извлечь наибольшую пользу для себя? Что мы

можем сделать, чтобы при удовлетворении этих потребностей получить как можно больше пользы и как можно меньше ущерба? К сожалению, ответить на него сможем только мы сами.

Исследование этого вопроса начнем со следующего размышления. После удовлетворения потребностей одного уровня путем целенаправленной работы было бы логичным поддерживать достигнутое, прилагая к этому уже совсем немного сил. А главное — наслаждаться им.

После фазы напряженной работы и достижения успеха могла бы следовать фаза полноценного наслаждения. Я говорю «могла бы», потому что, к сожалению, большинство людей не справляется с этим переходом от одной фазы к другой. Они стремятся к успеху и дальше, потому что наслаждение достигнутым было бы связано с потерей уважения окружающих.

Этим объясняется, например, тот факт, что люди, имеющие достаточно пищи для удовлетворения основных потребностей своего организма, постоянно усложняют касающиеся питания привычки. Чтобы показать окружающим, что они могут себе многое позволить, они приучаются есть все более сложные и дорогие блюда, вследствие чего вынуждены больше работать, чтобы эти растущие потребности удовлетворить. Выигрыш заключается для них в повышении престижа, даже если организм от этого страдает.

Возьмем другой пример. Потребность в общении с людьми может быть удовлетворена контактами с парой соседей и друзей, которые помогут вам в случае необходимости. Тем не менее большинство людей стремятся завести все больше новых знакомых, чтобы поднять свой престиж, — даже ценой потери контакта с друзьями. Иногда они намеренно прерывают общение с друзьями, потому что те могут нанести вред их репутации. В то время как границы полезного для каждого ясны, у престижа нет естественных границ. Наоборот, здесь масштабы постоянно определяются заново. Кто

ориентируется на эти масштабы, нуждается во все больших достижениях, чтобы им соответствовать. Если он этого не делает, то в глазах окружающих теряет престиж, которого ему с таким трудом удалось добиться.

Общество, в котором мы живем, как вы знаете, не заинтересовано в освобождении людей от необходимости все больше работать и достигать. Оно скорее заинтересовано в том, чтобы требовать от них все больших достижений. Если мы к этому не способны, мы теряем признание общества. И если вся наша жизнь была в основном построена на престиже и на необходимой для этого деятельности, то нас постигнет окончательное поражение.

После этого мы можем потерять мужество или найти «замещающие удовлетворения», которые помогут нам справиться с неудачей. Но, может быть, мы используем эту неудачу как шанс, чтобы создать новые горизонты нашей дальнейшей жизни? Подобный вывод, сделай мы его раньше, мог бы избавить нас от поражения. Поэтому необходимо как можно раньше определить масштабы для оценки нашей деятельности по следующим критериям.

По полезности

Мы должны вовремя определить границу, до которой наша деятельность служит удовлетворению важной для нас потребности.

По престижности

Мы должны вовремя определить границу, после достижения которой дополнительный престиж связан с работой, представляющей для нас больше обузу, чем дополнительную пользу. После этого необходимо найти в себе силы отказать от постоянного повышения престижа.

Кто понял эту взаимосвязь, получает инструмент, с помощью которого он может ориентироваться в жизни на то, что является для него действительно полезным. Он избавится

от внутреннего давления, мешающего ему наслаждаться результатами своей работы и не позволяющего получить от нее наибольшее удовлетворение. При условии, конечно, что он перестанет считать наивысшим удовлетворением постоянно растущее признание окружающих.

Примеры того, как некоторые люди решили заботиться о пользе больше, чем о престиже

Пять уровней потребностей, критерий полезности, критерий престижности... Все это звучит очень теоретически. Поэтому позвольте мне сейчас рассказать об одном чрезвычайно практическом эксперименте, который мы с женой и друзьями провели пару лет тому назад.

Как-то мы в числе группы из двенадцати человек, из которых почти все были супружескими парами, совместно проводили продленные выходные в одном крестьянском доме в Штирии. В то время было модным много и очень умно говорить об определенных проблемах: например, о постоянном стрессе, в котором живут люди в индустриальных странах, о так называемой потребительской зависимости, то есть непреодолимом стремлении постоянно приобретать новые материальные блага, о необходимости все больше работать, об обществе, в котором ценится лишь то, чего ты достиг, и о других подобных вещах.

Вы наверняка знаете, как обычно проходят подобные разговоры. Каждый пытается казаться умнее других. Развиваются теории и утопии. Неполная информация выдается за полную правду. Только и слышатся такие фразы, как «Нужно же...», или «Это все из-за...», или: «Если в скором

времени что-нибудь не изменится, то нам грозит катастрофа» и т. д.

Итак, все возбужденно говорили о необходимости изменений в обществе, в катастрофическом состоянии которого были виноваты все, кроме нас самих. Тогда я внес предложение: «Если мы все согласны с тем, что растущая зависимость от постоянного приобретения новых материальных благ и от необходимости все больше достигать вредна, то давайте избавимся от нее в нашей собственной жизни».

Эта идея полностью изменила разговор. После многочасовых дискуссий мы решили провести следующий эксперимент. Каждый из нас должен был в течение следующего года постоянно проверять свои действия по двум критериям:

1. Насколько то, что я делаю или хочу сделать, действительно полезно для меня?
2. Насколько мои действия направлены на укрепление престижа?

После того как было принято это решение, все стали обсуждать, изменится ли что-то в нашей жизни в результате подобной самопроверки. Некоторые хотели заключить пари и устроить что-то типа соревнования. Было даже высказано предложение наградить по окончании этого года золотой, серебряной и бронзовой медалями тех, кто добьется наибольших практических успехов.

Однако от подобных предложений мы вскоре отказались, потому что было бы нелогичным оценивать символами престижа результаты эксперимента по снижению стремления к престижу. Наш эксперимент имел в течение следующих двенадцати месяцев некоторые результаты, и о трех самых интересных из них мне бы хотелось рассказать вам подробнее. На следующих страницах вы найдете отрывки из диктофонной записи и выводы из записанных на пленку рассказов.

Пример 1. Как один из участников оценил престиж своей машины и к каким выводам он благодаря этому пришел

«Через пару недель после нашего разговора в крестьянском доме я ехал на своей машине по автотрассе. Дело было в пятницу во второй половине дня, я возвращался домой и не очень спешил. Тем не менее я упрямо ехал по крайней левой полосе. С течением времени это просто вошло у меня в привычку. На этот раз я впервые задал себе вопрос: зачем ты это делаешь?»

Оказалось, что не так легко найти более-менее удовлетворительный ответ. Наверное, дело было в том, что я автоматически убеждал себя, что очень тороплюсь. Даже тогда, когда торопиться было некуда. Торопиться — это, вероятно, признак старательности и успешности. Тем самым ты даешь понять другим людям: внимание, едет успешный человек, посторонитесь! И я действительно испытывал что-то типа подспудного неуважения к водителям маленьких машин, послушно менявших полосу, когда я к ним быстро приближался сзади и подавал световой сигнал.

Другой причиной была мысль: если уж ты едешь на быстрой машине, то пользуйся этим. То есть мою скорость определяла моя машина, а не мой рассудок. Когда я это осознал, я должен был признаться себе в еще одном противоречии: 70 процентов своих поездок я совершал по городу, где в полной мере не мог пользоваться силой своего мотора. Конечно, на светофоре я мог тронуться с места быстрее, чем другие. Это доставляло мне некое удовлетворение, но не приносило никакой пользы.

Если учесть огромную цену машины и высокие расходы на ее содержание, игра точно не стоила свеч. К этому добавлялась моя необыкновенная щепетильность в отношении моей машины. Я целыми днями был в плохом настроении,

если находил на лаке маленькую царапину. Для меня это была как бы царапина на всем моем имидже успешного человека, который был для меня очень важен.

Раздумывая над всем этим, я впервые осознал, насколько незначительной была для меня ценность машины в смысле ее пользы и насколько высокой — в смысле престижа, из-за которого я эту машину купил и содержал».

Мысли эти не покидали участника нашего разговора все последующие дни. Он признался, что уже не наслаждался больше своей машиной, как раньше. По логике, вещей он должен был бы купить себе машину поменьше. Но он внутренне сопротивлялся мысли, что тем самым его устоявшееся, выработанное в ходе лет отношение к жизни могло бы пошатнуться.

С другой стороны, он произвел («только потому, что мне было любопытно») некоторые расчеты. При этом он пришел к выводу, что самая маленькая из машин, которые могли бы ему подойти, обошлась бы ему, с учетом ее цены и расходов на содержание, в треть стоимости его теперешней машины. Или даже чуть меньше, говорил он.

Это означает, рассуждал он дальше, что он до сих пор тратил две трети денег на один престиж.

Пример 2. Супружеская пара рассказывает о своих представлениях о престиже и о последствиях этих представлений для их 14-летней дочери

«Мы до сих пор не знаем почему, но мы всегда думали, что наша дочь должна быть совершенно особенной. Поэтому все, что она делала, было для нас связано с особыми ожиданиями. Она должна была быть лучше одета, чем другие дети. Она должна была себя лучше вести. Все должны были

говорить: “Ах, какой это воспитанный ребенок!”. Это, естественно, вызывало определенные проблемы. После игр с другими детьми она часто приносила домой ужасные выражения. Однажды она спросила: “Мама, а я действительно высокомерная дура? Так назвал меня Фреди”. Или комментировала взрослые разговоры: “Ах, это все только глупая болтовня”.

Что касается начальной школы, все шло так, как мы себе представляли. Она была лучшей ученицей в классе. Учительница ее очень хвалила. Потом она перешла в гимназию, и начались проблемы.

Родители требовали от дочери все больших успехов, а она не могла соответствовать их ожиданиям. Результаты не заставляли себя ждать.

Родители определили мерки для своего ребенка, которые больше соответствовали их представлениям о престиже, чем личным способностям дочери.

Девочка, несмотря на все старания, не смогла быть кем-то «особенным», то есть отличницей по всем предметам, как этого хотели ее родители. По одним предметам она училась хорошо, по другим же ее результаты были ниже средних показателей в классе.

Некоторые учителя говорили матери, со страхом приходившей в школу, что ее дочь не могла сконцентрироваться и, казалось, не проявляла интереса к предмету. Иногда она мешала проводить урок, не подчинялась школьной дисциплине. Разумеется, они ни слова не говорили о том, что делали они, чтобы исправить ситуацию.

Поэтому родители и дальше оказывали на дочь давление. Она должна была добиться большего, чем хотела или могла, и большего, чем это по сути было необходимо. На самом деле было бы вполне достаточно, если бы девочка

в конце каждого учебного года могла перейти в следующий класс.

Это давление мешало не только взаимоотношениям родителей и ребенка. Оно приводило девочку в состояние постоянного страха. Она знала: каждая оценка, не соответствующая ожиданиям родителей, повлечет за собой дальнейшие ограничения и ссоры. В дополнение ко всему, из-за этого иногда возникали ссоры между родителями.

В результате девочка все больше теряла уверенность в себе. Иногда она с горечью жаловалась: «Что бы я ни делала, вы всегда недовольны».

Дошло до того, что все в этой семье были несчастливы. Так продолжалось до тех пор, пока наши беседы в выходной день не открыли родителям новый аспект: необходимость оценки их ожиданий с точки зрения полезности и престижа.

Позже мать рассказывала:

«Мы с самого начала отнеслись к этой идее очень серьезно. Несколько дней мы не говорили ни о чем другом. Естественно, понадобилось время, пока мы научились видеть причину всех проблем в себе самих, а не в дочери.

Под конец мы пришли к мнению, что было бессмысленным навязывать ребенку установки, которые нам всем больше вредили, чем приносили пользы. После того как мы это осознали, мы смогли относительно легко отказаться от желания, чтобы кто-нибудь говорил о нашей дочери: “Ваша дочка отличница? Я всегда думал, что она станет кем-то особенным”.

Это решение принесло нам всем огромное облегчение. Не нужно говорить о том, насколько дочка счастлива, что мы изменили свое отношение к ней. Сейчас она сама поставила себе цель сдать экзамены на аттестат зрелости. И мы стараемся ее поддержать».

Пример 3. Сексуальную потенцию больше всего блокирует представление о том, что от тебя чего-то ожидают

Третий пример, о котором я здесь расскажу, касается молодой пары, в начале эксперимента еще не вступившей в брак. К тому времени они прожили вместе около двух лет. Но по причинам, о которых раньше никто не знал, они, казалось, не придавали большого значения формальностям женитьбы. Поэтому мы все были удивлены, когда узнали позже следующую историю:

«Я расскажу вам о том, — начала женщина, — о чем мы раньше ни с кем не говорили. Даже между нами двоими эта тема никогда как следует не обсуждалась.

За все время знакомства у нас была, собственно, только одна настоящая проблема. Эта проблема касалась физической близости, которая была не такой, как нам хотелось бы. В большинстве случаев наша близость превращалась в акт огромного напряжения. Каждый выбивался из сил, чтобы соответствовать ожиданиям другого. Или, по крайней мере, соответствовать тому, чего, по его мнению, другой от него ожидал.

Когда все было позади, мы оба делали вид, что все было замечательно. Каждый боялся разочаровать другого, ведь тот так старался. На самом же деле мы уже заранее боялись, что и на этот раз ничего хорошего не получится.

Когда мы год тому назад решили проверять все, что делаем, по принципу пользы и престижа, нам невероятно понравилась эта идея. Однако мы абсолютно не думали о том, что она может иметь какое-то отношение к нашим сексуальным проблемам. Пока однажды вечером это не получилось само собой. После очередной близости мы снова делали вид, что все было прекрасно. Неожиданно мой молодой человек ска-

зал: «Я очень старался, но, по-моему, мне не удалось довести тебя до оргазма».

Мы лежали в кровати рядом. Мы не смотрели друг другу в глаза. Во мне все сжалось, и я подумала, что теперь между нами все кончено. Я чувствовала себя так, как будто кто-то, слепо доверявший мне, застал меня за кражей.

Сначала я хотела отпираться и дальше делать вид, что все в полном порядке. Но потом я вдруг поняла, что так не могло продолжаться бесконечно. Мы должны были хоть раз поговорить на эту тему. И время для этого разговора настало.

Поэтому я сказала: «Ты прав, мы оба старались, но у меня до оргазма дело не дошло. Ни сегодня, ни до этого. Мы что-то делаем не так, но я понятия не имею, что. Каждый хочет для другого наилучшего, но у нас явно ничего не получается».

Какое-то время он не говорил ни слова. Мы просто лежали рядом друг с другом и глядели на потолок. Потом он сказал: «Может быть, как раз в этом наша ошибка? Мы только и думаем о том, чтобы добиться отличного результата. Каждый хочет доказать другому, насколько он хорош в постели. Он хочет быть успешным».

Если мы приступаем к заданию с намерением добиться успеха, чтобы не разочаровать другого, то мы автоматически оказываемся под давлением. Особенно если мы до этого не решили для себя:

1. Что хорошо для меня?
2. Что лучше для другого?
3. Является ли то, что хорошо для меня, в то же время наилучшим для другого, и наоборот?
4. По каким параметрам мы определяем лучшее? Действительно ли каждый из нас получает истинное удоволь-

ствие, себя или мы просто хотим произвести на партнера впечатление, чтобы получить от него признание?

5. И наконец, в состоянии ли мы соответствовать этим меркам или это превышает наши возможности?

Вернемся к рассказу женщины: «Мы оба постоянно старались дать другому то, что, по нашему мнению, могло его впечатлить. Например, независимо от того, нравилось ли это мне на самом деле, я применяла самые необычные любовные приемы. Я думала только о том, чтобы создать у своего мужчины впечатление, что я лучшая любовница, с которой он когда-либо был в постели. И он тоже постоянно пытался доказать мне, какой он замечательный любовник. Это непереносимое желание что-то доказать другому превращало почти каждую нашу близость в своего рода спорт, в котором каждый хотел быть победителем. И никто из нас не подумал о том, что мы, прилагая меньше усилий, могли бы стать гораздо счастливее».

Проще говоря: если бы каждый из них больше думал о пользе своих усилий, чем о престиже, то в его поведении не было бы внутреннего принуждения, нарушавшего их сексуальные отношения.

Описанная здесь ситуация с физической близостью типична для многих людей. Оно начинается с того, что человек думает: «Я должен доказать другому, какой я классный любовник». Или: «Я должна все сделать для того, чтобы он потом подумал: в постели она просто великолепна».

Причинами подобного поведения служат не собственные желания, а широко распространенные клише. Быть «действительно хорошим любовником» означает, что «нужно заниматься сексом минимум два раза в неделю». Мужчина, который может сделать «это» за ночь лишь один раз, считается средним партнером. Подобные представления о том, чего в сексуальной жизни нужно достигать, обычно портят

взаимоотношения партнеров с самого начала. Кто это поймет, избежит опасности, о которой писал американский ученый-сексолог Вильям Мастерс в шестидесятые годы: «Сексуальную потенцию больше всего блокирует представление о том, что от тебя чего-то ожидают».

Для полноты повествования добавлю, что пара, о которой здесь шла речь, уже стала мужем и женой. Как они признались позже, они долго не решались на этот шаг, потому что каждый думал: «Если у нас в постели проблемы уже сейчас, то со временем это наверняка станет причиной распада нашего брака».

Эти три примера решения проблем были самыми яркими из всех случаев практического применения моей идеи после столь полезных выходов в деревне. Участники этой встречи использовали ее с большим или меньшим успехом. Но с уверенностью можно сказать, что благодаря этому в их жизни действительно многое изменилось и наверняка будет меняться и дальше.

Когда мы позже встретились снова, чтобы поделиться опытом, две пары не могли или не хотели нам ничего рассказать. Они заявили, что отнеслись к нашей идее скорее как к шутке. Они с самого начала знали, что подобная самопроверка не сможет привести к положительным изменениям в их жизни.

Один из участников сказал, что не может представить свою жизнь без необходимости что-то доказывать другим. Ему постоянно нужны новые задачи, чтобы соответствовать требованиям профессии. С зависимостью, в которую он тем самым попадает, ему приходится мириться.

«Проверять все по критерию полезности, — говорил он, — означало бы для меня потерять иллюзию, которая является важной частью моей жизни. Самое большое удовольствие я получаю, когда вижу восхищение других людей, вызываемое моими успехами».

Его мнение следует уважать. В конце концов, каждый сам несет ответственность за свою жизнь. И только он один отвечает за все последствия.

Глава 12. О том, как мужчины могут защититься от честолюбивых требований своих жен

Одна треть пользы и две трети престижа. Это соотношение, которое рассчитал для себя мужчина в нашем первом примере, касалось его машины. Это его личный расчет. Но нельзя также определить в цифрах «правильное» соотношение между пользой и престижем, которое подходило бы для каждого отдельного человека.

Есть люди, которые довольствуются в жизни минимумом престижа. Я знаю пару таких людей. Все они имеют такие профессии и занимают такие должности, где их деятельность соответствует их способностям и доставляет им удовольствие. Некоторые случайно оказались в такой ситуации, другие же создали ее сознательно.

Их жизненные рамки строго определены. У них не возникает желания достичь чего-то, что в эти рамки не вписывается. Они концентрируют свои усилия на главном. Когда они его достигают, они наслаждаются достигнутым. Им никогда не придет мысль достичь чего-либо, чем они потом не могли бы наслаждаться.

Обычно такие люди говорят: «У меня есть все необходимое. Без всего остального я могу обойтись». Если их спрашивают, почему же они не поменяют их старую машину на новую, они удивленно отвечают: «Зачем? Она еще прекрасно ездит». Естественно, и у таких людей есть опреде-

ленная потребность в признании и уважении. Но они еще не утратили естественного инстинкта, подсказывающего им, с какого момента стремление к престижу начинает превращаться в обузу.

Я внимательно наблюдал за подобными людьми, потому что хотел выяснить, чем объясняется их отношение к жизни. К таким причинам относится, например, умение отождествлять себя с тем, что ты делаешь, потому что деятельность эта доставляет тебе столько удовольствия, что нет повода стремиться к престижу как «замещающему удовольствию». Многие из этих людей отличаются врожденной способностью говорить: «Я делаю то, что мне нравится. Что на это скажут другие, меня не интересует!»



Счастливы и те люди, чей партнер имеет схожие взгляды на жизнь. Например, очень многие мужчины совсем по-другому относились бы к престижу и работе, если бы жены не загоняли их в буквальном смысле в «карусель самоутверждения». Это жены, которые постоянно агрессивно призывают мужей: «Покажи же им, на что ты способен. Ты можешь добиться еще большего» — или которые жалуются: «Сколько ты мне всего обещал... И что из этого вышло?»

Чтобы доказать, на что он способен, муж выбивается из сил. Он крутится в поисках все большего признания и денег, чтобы иметь возможность позволить себе все то, что соответствует стандарту, необходимому для получения признания окружающих.

Примечательно, что у этой гонки нет конца. Человек, больше не способный достигать необходимого, сходит с дистанции. Но можно отказаться от нее и добровольно, решив покончить с таким образом жизни.

К сожалению, многие мужчины не в состоянии это сделать. И почему же? Потому что у них нет собственного жизненного принципа, который был бы сильнее, чем честолюбие их жен. Таким образом, они попадают под тройное воздействие.

1. Они должны постоянно достигать все большего, чтобы получить признание своих жен.
2. Границы их деятельности определяются не ими самими и их естественными способностями, а требованиями конкуренции и женщины.
3. Кроме всего прочего, они мучаются от неуверенности в себе. С одной стороны, они стараются из последних сил и хотят, наконец, освободиться от необходимости все больших достижений. С другой стороны, они боятся, что жены сочтут их ни на что не годными. Хотите — верьте, хотите — нет, но именно страх перед собственной женой заставляет многих мужчин коверкать свою жизнь.

Они работают до полного изнеможения, чтобы продвигаться по служебной лестнице. Они неустанно зарабатывают деньги. Они берут на себя все большие обязанности. Любое звание и любая должность устраивают их, лишь бы добиться еще большего престижа, которым будут наслаждаться их жены.

Если судьба когда-нибудь приведет вас на Центральное кладбище в Вене, найдите время и пройдитесь между рядами могил. Рядом с могилами знаменитых людей, таких как Бетховен и Шуберт, вы найдете удивительные надписи типа «Тереза Кончак, супруга надворного советника» или «Гертруда Штайнокер, супруга кондитера и домовладельца» и многие подобные.

Конечно, в этом городе титулы в прошлом значили больше, чем люди, их носившие. Но, по сути дела, неважно,

выставляет ли женщина напоказ плоды «воспитания» собственного мужа при жизни, покупая шикарные квартиры, дорогую одежду и бриллианты, или после смерти в форме подобной надписи на могильном памятнике.

Для мужчин, находящихся в вышеописанной, достойной жалости ситуации, есть два выхода.

1. Метод убеждения

Этот путь заключается в том, чтобы убедить жену довольствоваться достигнутым.

Этот аргумент становится особенно веским, если предложить жене за изменение жизни соответствующую цену. Такая цена может состоять в том, что жена отныне будет получать от мужа больше признания и нежности, чем раньше. Ведь многие жены принуждают мужей ко все большим достижениям, потому что престиж заменяет им недостаточное внимание дома.

Или, выражаясь другими словами, **обделенная вниманием мужа жена пытается заменить недостающее ей дома признание престижем в глазах подруг.**

Поэтому если муж начнет дарить жене больше любви, больше нежности и поддержки, она перестанет думать лишь о престиже. Вы согласитесь со мной, что это вполне логично. Подобное решение не только освободит мужа от необходимости новых достижений, но и улучшит его взаимоотношения с женой.

2. Метод альтернативы

Разумеется, есть женщины, невосприимчивые к аргументам, и тому может быть несколько причин. Например, разочарование, виновником которого когда-то стал муж. Такие

женщины мстят изысканным образом: они требуют постоянных доказательств того, что муж сожалеет о случившемся. Чтобы успокоить свою совесть, муж усердно ищет подобные доказательства. Он окружает жену престижем и финансовыми благами. Чтобы это все заработать, он нуждается во все новых достижениях, что, в свою очередь, заставляет его уделять жене меньше времени. Это опять вызывает угрызения совести, которые жена с радостью поддерживает, потому что игра на них — идеальный метод давления, чтобы требовать от него всего, чего ей хочется.

Другим примером может быть ситуация, когда дочь из богатой семьи вышла замуж за бедняка. Чтобы оправдать этот шаг в глазах своих родителей, она подстегивает его делать карьеру.

В подобных случаях мужу остается только прибегнуть к радикальным мерам и спрыгнуть с «карусели самоутверждения» до того, как он окончательно погубит себя. Для этого можно, например, поставить жену перед выбором.

Как это функционирует, постараюсь объяснить на примере одной знакомой мне пары.

Женщина, о которой идет речь, считала долгое время, что ей пришлось от многого отказаться в жизни после того, как она вышла замуж. Она не уставала твердить мужу об этом. Ему приходилось выслушивать бесконечные монологи, которые всегда заканчивались выводом: «Если бы я тогда вышла замуж за..., он смог бы сделать мою жизнь гораздо лучше, чем сейчас». Или: «Посмотри на...! Чего он только ни делает для своей жены!»

Этой женщине действительно удалось своим бесконечным брюзжанием пробудить в муже угрызения совести. Он работал как сумасшедший, чтобы удовлетворить потребности своей жены. Но что бы он ни делал, ей было мало. Пока он в один прекрасный день не понял, что его силы на исходе. Он понял, что никогда не сможет соответствовать ее требованиям. Тогда он проанализировал свою ситуацию пример-

но так, как мы описывали в третьей главе, где речь шла о создании собственного принципа. Он задал себе следующие вопросы.

1. Большинство моих усилий направлено на удовлетворение желаний моей жены. А чего же, собственно, хочу я сам?
2. Постоянные попытки соответствовать требованиям моей жены привели к тому, что я постоянно перенапрягаюсь. С какого момента мой труд перестает идти на пользу мне самому?
3. Что я должен сделать, чтобы вернуться к реальности и привести свои желания в соответствие со своими возможностями?
4. И наконец, от чего я должен отказаться, чтобы добиться счастья, которое соответствовало бы моим представлениям?

Он понял, что первое, от чего он должен был бы отказаться, — его жена. В данных обстоятельствах, решил он, он мог бы пережить эту потерю.

Он принял решение применить в отношении жены метод альтернативы. Он сказал ей: «Если ты действительно считаешь, что другой мужчина может сделать для тебя больше, чем я, то лучше ты начнешь поиски уже сейчас. Ищи этого мужчину и выходи за него замуж».

Его жена была, конечно, в шоке. Впервые она должна была взять на себя ответственность за то, о чем раньше только говорила. Она больше не могла перекладывать ответственность на мужа и обвинять его в своей судьбе. Ее первой реакцией был обиженный ответ: «Отлично, я это сделаю».

Во избежание того, чтобы через какое-то время «забыв» о разговоре, жена снова не начала брюзжать, муж дал ей определенный срок на размышления. Она должна была решить:

либо она принимает мужа таким, каков он есть, и с тем, что он может ей предложить;

либо она уходит от него, чтобы наконец жить с идеальным мужчиной, о котором все время мечтает.

Не могу судить, насколько усердно она искала подобного идеального мужчину, но, видно, ей не удалось найти никого, кто бы мог предложить ей больше, чем ее собственный муж. Во всяком случае, она осталась с ним. Время от времени она все-таки предпринимала попытки заговорить о том, что она из-за этого брака потеряла в жизни. Но она быстро умолкала, потому что муж сразу же напоминал ей: «Есть только две возможности. Ты их знаешь. Решай, пожалуйста».

О подобных женщинах сказала как-то Элеонора Рузвельт, жена бывшего американского президента: «Путь к успеху усыпан женами, которые подгоняют вперед своих мужей». Не сомневаюсь, что по этому принципу живут и жили миллионы американок.

В этой связи я вспоминаю один случай, который произошел со мной пару лет тому назад.

Я провел неделю в Лас-Вегасе. Однажды вечером, как раз после того как я выиграл 100 долларов, я вошел в ресторан знаменитого отеля «Sands».

Я искал свободный столик, когда заметил группу пожилых дам, вид которых испугал меня. Они были одеты в светлые короткие платья, цветные брюки или забавные шорты. Их лица были так сильно накрашены, что походили на безжизненные маски. На пальцах были тяжелые кольца, причудливо отличались большой экстравагантностью. Некоторые покрасили волосы в синий цвет.

Совершенно случайно я разговорился с женщиной, который, как оказалось, был гидом этой группы. «Что это за странная группа?» — спросил я. Его ответ меня так впечатлил, что я

хочу передать его здесь дословно. Он сказал: «Это, молодой человек, безутешные вдовы мужчин, доработавшихся до смерти. Теперь их жены путешествуют по всей стране, чтобы потратить деньги, оставленные им мужьями». Немного подумав, он добавил: «Вот я смотрю на них и спрашиваю себя, хочу ли я быть работающим мужем».

Наряду с такими меркантильными женщинами есть и другие, страдающие от стремления своих мужей к бесконечной работе. Многие из них сидят дома и ждут, когда же мужья вернутся домой и уделят им чуточку внимания и расскажут о своих успехах.

В зависимости от личных склонностей они пытаются с помощью заботы, терпения или агрессивных сцен добиться от такого брака большего счастья. Однако все подобные попытки обычно кончаются одинаково: женщина либо смиряется с этой ситуацией, либо становится агрессивной.

Адвокаты по разводам могут рассказать много историй о том, на что способны отчаявшиеся жены, которые решили отомстить при разводе мужьям, постоянно думавшим только о деньгах и работе.

Кто виноват в несчастье этих женщин? Позвольте без всякого сочувствия ответить на этот вопрос: виноваты в этом сами женщины. И вот почему.

- Они добровольно попали в зависимость от мужа и постоянно ждали, что он их осчастливит.
- Они пытались переложить ответственность за собственное счастье на плечи мужей и были глубоко разочарованы, что при этом им достались лишь крохи.
- Они играли роль порядочных и беспомощных жен, каждый вечер жаловавшихся мужьям, как плохо им живет. При этом они надеялись, что мужья что-то предпримут.

Наиболее частая причина подобного поведения заключается в мнении, веками переходящем от матерей к дочерям, что женщина рождена, чтобы мучиться и терпеть, и что наихудшее, что она может сделать, — это думать сначала о себе самой.

Искусство же быть эгоистом, как вы знаете, доступно лишь человеку, который сам отвечает за свое счастье, исполнение своих желаний и оптимальную самореализацию.



Из этого напрашивается вывод: женщина, не имеющая собственного ясного представления о своем счастье, не должна удивляться, если муж не сделает ее счастливой.



Часть VI. Стратегия защиты

Каждый человек нуждается в отдельном пространстве, в котором он может развиваться согласно своим желаниям. Однако если он думает, что все будут добровольно уважать границы этого пространства, то он обманывает себя, и обман этот может иметь печальные последствия.

Мы все подвержены постоянным нападениям. Другие люди пытаются завладеть нашей территорией. Методы, которыми они при этом пользуются, — это подчинение себе, завоевание доверия и соблазн. Научиться распознавать эти методы — первый шаг к успешной защите своей территории. Вторым шагом является готовность решительно защищаться и скорее от чего-либо отказаться, чем дать повод для шантажа.

Тот, кто хочет сохранить свой мир и территорию, может воспользоваться следующей стратегией защиты.

1. Дайте захватчику понять, что вы готовы к защите.
2. Сообщите захватчику, на каких условиях вы готовы к заключению компромисса.
3. Откажитесь лучше от чего-то, чем позволять себя этим шантажировать.

Глава 13. Методы захвата вашей территории

Некоторые биологи утверждают, что основной движущей силой в поведении животных является не голод и не инстинкт размножения, а защита территории. Мы — практики, ходящие по земле, а не летающие в облаках научного неба, — предоставим ученым в ближайшие десятилетия спорить и проводить эксперименты в поисках истины.

Мы же можем делать из их наблюдений практические выводы. Например, американский антрополог Роберт Ардрей говорит: «Для человека и для животного в одинаковой мере важно понятие территории. Она обеспечивает его тремя фундаментальными жизненными ресурсами. Во-первых, это возможность отождествления с чем-то более объемным и постоянным. Во-вторых, это чувство безопасности. В-третьих, это стимул жить дальше».

Ардрей утверждает также: «Этим объясняется, например, тот факт, что защитник своей территории имеет шансы на победу, даже если захватчик сильнее его».

Другими словами, это означает, что человек, имеющий свою территорию, может обрести необыкновенную силу в случае необходимости ее защиты. Эту особенность никогда нельзя терять из виду.

Но давайте сначала поговорим о том, что такое «пространство», или «территория». Конечно же, это место, где мы живем. Это наша квартира, наш дом и письменный стол, на котором мы работаем. Но это еще и — причем даже в большей степени — то, что составляет нашу личность. В наше рациональное время многие невероятно переоценивают материальные блага, борются, как сумасшедшие, за место работы, за возможность получить еще больше денег, купить новую машину или занять место в обществе. Но они

платят за это своим временем и личным счастьем, свободой и самореализацией.

Поэтому жизненно необходимо защищать «территорию» нашей личности. Мы должны окружить ее забором, вооружиться до зубов и внимательно следить за тем, чтобы никто на нее не проник и ею не завладел.



Многие люди тешат себя иллюзией о мире, в котором все любят и уважают друг друга. Однако реальность такова, что каждый завидует другому, пытается его использовать и захватить его территорию. При этом не важно, из каких побуждений, под каким предлогом и с помощью каких приемов он пытается достичь своей цели.

Мы постоянно окружены дюжиной захватчиков. Каждый хочет проникнуть на нашу территорию, получить от этого преимущество и потихоньку завладеть нами полностью. Наиболее действенные методы, которыми люди при этом пользуются, — это подчинение себе, завоевание доверия и соблазн. Если мы не имеем достаточной защиты, то у нас почти нет шансов длительно сопротивляться захватчикам.

Тогда мы, не успев оглянуться, оказываемся в подчинении, мы приспосабливаемся к их ценностям. Покупаем то, что они нам предлагают, не проверив, действительно ли мы в этом нуждаемся. Мы вскоре перестаем быть самими собой и превращаемся в усердные исполнительные органы чужих намерений. Единственное, что нам еще остается после потери самостоятельности, — это возможность радоваться внешнему благосостоянию, которого мы добились. Но оно принадлежит нам только до тех пор, пока это нравится другим.

Конечно, можно довольствоваться такой жизнью. Тот же, кто ожидает от своей жизни большего, должен быть готов к защите своей территории. И первый шаг заключается в том, чтобы знать методы захватчиков.

Метод подчинения себе

Подчинение себе — это, бесспорно, самая агрессивная из всех попыток проникнуть на нашу территорию. Кроме, конечно, открытого насилия, от которого следует защищаться другим способом.

В демократическом обществе открытое насилие изменило свою форму, или, иначе говоря, очеловечилось. У людей появилась возможность защиты своей территории и обеспечения собственного жизненного пространства.

Что заставляет многих сомневаться в подобной демократической системе — это неспособность пользоваться ее привилегиями. Люди постоянно говорят о свободе, но ничего не делают для ее обретения. Они ждут, пока кто-то им эту свободу предоставит. Когда они, наконец, поймут всю бессмысленность ожидания, они все равно не станут помогать себе сами, а начнут жаловаться на других. Они погружаются в бесплодную жалость к самим себе, вместо того чтобы сказать: моя личная свобода начинается во мне. Никто мне ее добровольно не даст. Я должен действовать сам. Я должен завоевать ее для себя и потом всеми силами защищать.

Любая общественная система, вне зависимости от того, идет ли речь о маленькой группе или о большом обществе, может функционировать двумя способами:

- либо авторитарно, когда горстка людей пользуется властью, которой все остальные подчиняются (при этом

совсем не обязательно заставлять их это делать силой: большинство людей добровольно подчиняются сильным руководителям — это дает им возможность не думать самим);

- либо в виде постоянного компромисса между нападением и защитой, когда каждый охраняет свое пространство и защищает себя от попыток манипулирования и подчинения.

Любой человек, облеченный властью и допущенный к рычагам управления системой, склонен к тому, чтобы подчинять себе других различными способами. Стратегия подчинения выглядит следующим образом:

- завоеватель личной территории человека обладает по отношению к этому человеку определенной властью;
- защищающий свою территорию находится в сильной зависимости;
- захватчик использует зависимость защитника настолько, что возможное подчинение кажется тому лучшим из всех решений.

Инструментом для реализации этой стратегии является, как большинство из нас знает по собственному опыту, шантаж.

Наипростейшая формула, общепринятая во всех областях повседневной жизни, звучит так: «Если ты не сделаешь то, чего я от тебя требую, я отберу у тебя что-то, что для тебя очень важно».

- Так, например, учитель подчиняет себе ученика угрозой: «Если ты не будешь слушаться, то получишь плохую оценку».
- Родители угрожают детям: «Если ты придешь домой с плохой оценкой, мы тебя не будем любить (или не дадим на карманные расходы, или накажем)».
- Жена угрожает мужу: «Если ты будешь плохо ко мне относиться, я выставлю тебя идиотом в глазах других». Или она отказывает ему в постели, что является поистине классической формой шантажа мужа.
- Полиция шантажирует водителей: «Если вы будете создавать нам проблемы, мы подадим на вас в суд. Это обойдется вам гораздо дороже».
- На работе начальник угрожает подчиненному: «Если вы не выполните свою работу, вам, к сожалению, придется распрощаться с фирмой».

Это до бесконечности изменяемый по форме и всегда действенный шантаж, позволяющий одному человеку подчинить себе другого. Тот, кто не ограничил свою территорию и не готов ее защищать, всегда будет вынужден поддаваться подобному шантажу.

Метод завоевания доверия

Зачастую нами хотят завладеть люди, не имеющие власти. В их распоряжении имеется другой, утонченный, вариант шантажа — возможность вкрасться к нам в доверие. Этот принцип функционирует следующим образом.

1. Нападающий предлагает жертве свою помощь. Он заботится о ней, жертвует ради нее своими интересами или, по крайней мере, создает у той такое впечатление. Он делает себя в какой-то мере необходимым.
2. Благодаря этому ему удается все глубже проникнуть на территорию противника. Он добивается его доверия и усыпляет его готовность к защите.
3. Чем больше ответственности нападающий снимает с плеч жертвы, тем сильнее становится зависимость. Эта зависимость усиливается стремлением к комфорту, которому подвержен каждый человек, позволяющий о себе заботиться.
4. Когда жертва, наконец, замечает, что она не сама принимает решения, то обычно уже поздно. Она так глубоко попала в зависимость, что лучше всего с этим смириться. Теперь она находится в руках другого человека и больше не имеет сил сопротивляться.

Завоевание доверия может осуществляться и обратным образом.

1. Нападающий не предлагает своей помощи, а якобы ищет помощи сам, взывая к сочувствию, состраданию и щедрости защитника.
2. Защитник, он же жертва, помогает ему и наслаждается ролью благотворителя. Роль ему нравится настолько, что он таким образом попадает в зависимость. Если однажды благодетель больше не захочет помогать, то захватчик будет шантажировать его словами: «Вы не можете быть так бессердечны и предоставить меня своей судьбе. Ведь мое счастье зависит только от вас». Благодетелю грозит потеря имиджа человеколюбца. Чтобы

его не считали эгоистом, он позволяет шантажировать себя дальше.

Как видите, и этот метод в конечном счете основан на шантаже. Может быть, в более мягкой форме. Но не менее опасной.

Особая опасность этого метода заключается в том, что его применение поначалу не заметно. Опасность заключается и в неуверенности многих людей, и в их неспособности оценить последствия своих действий. Так, вроде бы незначительное одолжение может превратиться в постоянную зависимость.

Если нам с самого начала ясно, что захватчик хочет подчинить нас себе, мы имеем возможность принять решение: подчиниться или защищаться. Однако если захватчик проникает на нашу территорию с уверениями: «Я хочу для тебя только хорошего», мы чувствуем себя обязанными ему. Именно этого он и добивается. Его защитным аргументом является любовь к ближнему. Но для этого «ближнего» подобная «любовь» зачастую имеет худшие последствия, чем явная попытка подчинения себе. По крайней мере, в этом случае ты знаешь заранее, чего от тебя хотят.

Метод соблазна

Соблазн обычно нацелен на нашу потребность в признании и наше стремление предстать перед другими в хорошем свете. Особенно тот, кто всегда хочет быть чуть лучше, чем соседи и коллеги, легко поддается ему.

Функционирует этот метод довольно просто.

- Кто-нибудь приходит к нам и заманивает нас обещанием: «То, что я могу тебе предложить, принесет тебе восхищение и признание. Оно поднимет тебя над другими».

- Мы верим обещанному и приобретаем предлагаемое. Это доставляет нам кратковременное удовольствие.
- Как только мы к этому привыкли, мы хотим подняться еще чуть выше. И легко поддаемся на следующие соблазны. Начинается процесс, не имеющий конца, если только мы сами не примем волевое решение покончить с этим.



Тот, кто открывает свою территорию для подобных нападений, вскоре не сможет сам решать, что ему необходимо. Он будет ждать новых заманчивых предложений, с новыми обещаниями и предложениями.

Постоянно следуя им, человек попадает под лавину обязательств. Он должен их все исполнить, потому что боится, что иначе не будет соответствовать идеальному образу, навязанному другими.

Именно так захватчики проникают на нашу территорию. Теперь уже они принимают за нас решения и определяют наши потребности. Границы наших собственных целей и желаний все сильнее размываются. И все потому, что мы сами эти границы заранее не определили.

У арктических волков, например, одна стая занимает территорию около 160 квадратных километров. Время от времени взрослые звери помечают границы этой территории. Как и собаки, они используют для этого свою мочу.

Надеюсь, вы простите мне это резкое, но образное сравнение: тот, кто поддается соблазну, не должен удивляться, что на его территории мочатся захватчики, не спрашивая на это его разрешения.

Глава 14. О том, как жалость превратилась в ненависть только потому, что женщина не могла сказать «нет»

Есть много людей, высшая цель которых состоит в том, чтобы их все любили: знакомые и родственники, начальники и подчиненные и вообще весь мир. Для таких людей наивысшей похвалой считается, если о ком-то говорят: «У него нет врагов. Его все любят». Точно так же, как если кому-то говорят, что он добр, предупредителен и всегда готов помочь.

Эти бесполезные качества не случайно находят признаки окружающих. Ведь добрый, предупредительный и всегда готовый помочь человек не представляет опасности для других. Им легко руководить. Его легко запугать. Он скорее уступит, чем будет защитить свою территорию.

Это означает, что человек, который хочет, чтобы его любили, и который не может сказать «нет», становится легкой жертвой для людей, пользующихся методами подчинения себе, завоевания доверия и соблазна. Его территория открыта для всех, и каждый на ней — желанный гость. Такие люди доверчиво обнимут самого коварного захватчика, только чтобы ему понравиться.

И что же побуждает человека приносить любые жертвы, лишь бы его любили? Он ищет защиты и уверенности. Он ищет ее там, где ее меньше всего можно найти, — у других.

Тот, кто хочет, чтобы его все любили, и кто пытается всем угодить, меньше всего сможет угодить себе самому. Это легко понять. Ведь он не знает, что для него хорошо. У него нет собственных целей, собственного принципа жизни, собственной территории. Окружающие люди давно ею завладели.

Человек, не имеющий территории, с которой он мог бы себя отождествлять и в которой он мог бы черпать уверенность и безопасность, не имеет ничего, что стоило бы защищать. Для него не возникает необходимости мобилизации всех сил, чтобы превзойти самого себя.

Это те люди, которых можно назвать пассивным большинством. Другие, использующие их, считают их не личностями, а просто бессловесной массой. Тому, кто знает, чего он хочет, достаточно просто прийти и указать этим людям путь следования. Они с готовностью замаршируют в указанном направлении. Они принесут себя в жертву этим «другим» и их идеям. Почему? Потому что у них нет собственных жизненных идей, за которые стоило бы идти на баррикады.

Мы говорили на предыдущих страницах, что каждая система функционирует либо в поле напряжения между нападением и защитой, либо авторитарно, когда меньшинство пользуется властью, подчиняя себе большинство. Такие люди составляют это самое большинство. В их взаимоотношениях с окружающим миром вряд ли возникнет то полезное поле напряжения, которое необходимо для удачной самореализации.

Понятно, что каждый человек, привыкший использовать окружающих в своих целях, ищет таких несамостоятельных людей, оказывающих его усилиям наименьшее сопротивление.

Многие родители хотят, чтобы дети охотно подчинялись их авторитету. Очень часто они объясняют это так: «Они должны вовремя научиться подчиняться, иначе потом у них возникнут проблемы». Но эти родители никогда не говорят о тех проблемах, которые возникнут у детей, рано научившихся подчиняться. Наибольшая проблема состоит в постепенной потере собственной личности, и пережить ее никому не удается без ущерба для себя.

Само собой разумеется, что такие родители ничего не предпринимают, чтобы научить детей сопротивляться подавлению их личности. Они требуют послушания. Ссора — это восстание, которое тут же должно быть подавлено. Но ведь ссора — это не что иное, как естественный инстинкт для защиты своей территории от нападений.

Можно сказать, что для защиты собственной территории необходима готовность к ссорам. Эта готовность — в какой бы форме она ни проявлялась — сигнализирует захватчику: «Стоп! С этого момента я не готов подчиняться. Я сам знаю, что для меня правильно».

Пару лет тому назад я зашел в магазин мужской одежды, чтобы купить себе брюки. Я четко представлял себе, какие брюки мне нужны. Пока я выбирал из большого количества товара то, что мне было необходимо, ко мне подошел продавец. Видно, ему показалось, что я слишком долго роюсь, поэтому он выбрал одни брюки и протянул их мне со словами: «Я думаю, это как раз то, что вам подойдет». Я примерил брюки, и они мне действительно подошли. Только нижние части штанин были, на мой вкус, немножко широковаты.

На мое замечание продавец прореагировал следующим аргументом: «Вы говорите так, потому что это для вас непривычно. Но это сейчас как раз в моде. Каждый уважающий себя мужчина носит сейчас такой фасон».

Наверняка вы тоже оказывались в подобных ситуациях. Кто-то пытается с помощью метода соблазна проникнуть на территорию ваших личных представлений. Может быть, это просто незначительный случай. На самом же деле это одна из тех повседневных ситуаций, в которых выявляется, относимся мы к массе людей, с готовностью подстраивающихся под других, или к тем, кто способен защищать свое мнение.

Конечно, продавец хотел бы, чтобы мы любезно согласились: «Да, если это сейчас в моде, то я, конечно, возьму эти брюки». Он быстро продаст товар и избавится от нас.

Однако ему абсолютно все равно, будут ли брюки нас потом радовать. С этой проблемой будем жить мы, нося эти брюки в ближайшие месяцы или годы.

Если, например, начальник пытается навязать нам должность, которая срочно должна быть занята, то это тоже наша личная проблема. Если мы против собственных намерений, из простой любезности дадим себя уговорить, то он решит свою проблему. А вот мы потом будем, может быть, не один год заниматься чем-то, что нам абсолютно не нравится, не доставляет нам радости и приносит разочарование вместо удовлетворения.



Что бы мы ни делали для других из любезности, точно зная, что это нам не по душе, эта любезность рано или поздно обернется для нас проблемой. Кроме того, каждая уступка с нашей стороны побуждает захватчика в следующий раз использовать нас еще больше.

Если же вы, наоборот, даете ему понять: «То, чего ты требуешь, может быть важным для тебя, но абсолютно не соответствует моим представлениям», то он будет знать, где расположена граница вашей территории.

Подчеркну еще раз: вы можете, чтобы вас любили, избегать напряженности, неизбежно следующей за каждым отказом. Вы можете обходить острые углы, уступая. Но не питайте ложных надежд: ваша уступка, скорее всего, решит проблемы захватчика, а вот ваши проблемы только начнутся. К каким печальным последствиям это может привести, хочу показать вам на следующем примере.

Я знаю одну супружескую пару, которая лет десять тому назад взяла к себе в квартиру мать мужа. «Я просто не могу допустить, — заявил тогда муж, — чтобы моя мать провела остаток своей жизни в доме престарелых». Жена согласилась. Не потому, что была действительно согласна, а по-

тому, что не хотела, чтобы думали, что ей не жаль старую женщину.

Это сострадание постепенно переросло в ненависть. Она тлеет уже много лет под притворным дружелюбием, с которым эти трое людей общаются друг с другом. Она превращает в ад каждый их совместно проведенный день.

Старая женщина чувствует себя обязанной молодой. Из чистой благодарности и желания казаться полезной она во все вмешивается. При этом она не понимает, что этим особенно нервирует невестку.

Иногда ночью, когда старая женщина, страдающая бессонницей, слышит звуки из спальни сына и невестки, она стучится в их дверь и спрашивает: «Что-то случилось? Могу ли я вам помочь? Может быть, вы поссорились?»

Невестка не может поговорить с мужем о своих проблемах. Точнее, она могла бы поговорить с ним, но не делает этого, не желая его огорчать. Он же, работающий и поэтому не бывающий дома днем, относится ко всему с легкостью и говорит жене: «Ты должна быть терпеливой. Это ведь не продлится вечно».

А что делает жена? Она привыкла уступать и страдает. Только иногда, в моменты отчаяния, она сбрасывает свою любезность и сознается друзьям: «Я знаю, что это ужасно звучит, но я с нетерпением жду дня, когда свекровь наконец закроет глаза навсегда. Тогда я смогу жить в своей квартире так, как я хочу, и мне не нужно будет ни с кем считаться».

Подобными фразами часто пользуются люди, желающие избежать ссоры. Они прячутся за надеждой на решение проблемы, в котором им самим не придется участвовать. Я наверняка не преувеличу, если скажу, что за этой надеждой прячутся миллионы людей. Причина же такого поведения заключается в их неспособности взять защиту своей территории в собственные руки.

Глава 15. Две важнейшие предпосылки, необходимые для успешной защиты своей территории

Большинство из нас было воспитано во внутреннем противоречии. Мальчикам говорили: «Не будь трусом, веди себя как мужчина». С другой стороны, от них требовали не быть дерзкими, уважать взрослых и вообще вести себя порядочно. Девочки же постоянно слышали: «Перестань это делать, девочки так себя не ведут».

Что бы ни означали такие противоречивые поучения, для детей они не являются помощью в дальнейшей жизни. Наоборот, они служат причиной постоянной неуверенности и страха. Все, что ребенок делает, критикуется. Взрослые все знают лучше его.

Если ребенок сопротивляется воле взрослого, его сопротивление жестоко подавляется. Его восстание почти всегда обречено на провал. Его уверенность в себе забивается, а не развивается. Неудивительно, что он вскоре находит прибежище в разного рода защитах типа показного послушания, жалости к себе, протеста или лицемерия.

Конечно, я сгущаю краски. Но по сути дела почти каждый из нас был в той или иной мере так воспитан. Редко кому помогали вовремя познать самого себя, развить свои собственные представления о жизни и научиться защищать их.

Большинство людей так и живут дальше, как были воспитаны. Они и позже ничего не предпринимают для того, чтобы найти дорогу к себе и к своей территории.

Кто же решит наверстать упущенное, должен в первую очередь создать две важные предпосылки, о которых речь пойдет далее.

1. Готовность к защите

Перед тем как читать следующие строки с намерением воспользоваться ими в жизни, вы должны понять одно: речь здесь идет в основном о защите собственной территории. Все это не поможет вам, если вы, прочитав книгу до этого места, не поняли необходимости обозначить свою территорию и выработать свой собственный жизненный принцип. Если же вы это сделали, то, может быть, следующий пример, о котором я хочу вам рассказать, подбросит вам некоторые идеи.

Пример касается одного почтальона, живущего с женой и двумя детьми в трехкомнатной квартире. Его месячная зарплата слишком мала, чтобы позволить себе хоть часть того, что кажется необходимым другим.

Тем не менее этот мужчина имеет нечто, что делает его счастливее многих из нас, имеющих больше денег, больше роскоши, больше влияния и лучшее положение в обществе. Он имеет то, от чего он ни за что в жизни не отказался бы. Вы не поверите, но это нечто состоит в его почти фанатическом увлечении летучими мышами.

Дело в том, что этот мужчина — один из трех или четырех признанных в Европе экспертов по летучим мышам. Его приглашают на конгрессы, чтобы он рассказал там специалистам о своих наблюдениях и исследованиях.

Этот почтальон, как вы догадываетесь, никогда не учил в школе латынь. Но когда он однажды заметил, что все эти профессора будут серьезно к нему относиться, только если он будет употреблять в разговоре латинские термины, он с удивительной легкостью в короткое время выучил необходимую ему лексику. Он выучил ее сам, потому что взять учителя он не мог себе позволить.

Его карьера эксперта по летучим мышам заслуживает особого внимания. Он много лет изучал поведение летучих мышей. Это была его территория, его жизненная цель.

И вдруг ему, простому почтальону, понадобилось выучить для этого латынь...

Он мог бы сказать: «Я никогда этого не осилю». Другие люди, и так высмеивавшие его из-за его необычного пристрастия, советовали ему: «Довольствуйся достигнутым. Профессора никогда тебя не признают». Но для него его счастье зависело от того, станут ли результаты его исследований известны людям. И вот в его жизни наступил момент, о котором антрополог Роберт Ардрей говорил, что необходимость защиты своей территории развивает в человеке неведомые силы, дающие ему возможность победить даже превосходящего по силам противника.

Этому почтальону необходимость защиты своей жизненной цели придала сил, чтобы с легкостью победить кажущегося непобедимым «противника» — латинский язык.

И почему он легко с этим справился? Потому что он последовательно преследовал свою цель. Подчеркну еще раз — последовательно.

Если вы преданы своей цели или территории лишь вполсердца, то и защищать ее вы будете вполсердца. Если вы хотите построить дом с настроем «...только если это не будет слишком сложно», то ваши силы тотчас же кончатся, как только возникнут первые проблемы.

Если вы заключите брак с мыслью: «Я попробую, но если не получится, то придется снова развестись», то вы действительно скоро разведетесь.

Если вы работаете только с целью: «Мне все равно, чем заниматься, ведь я делаю это, чтобы заработать деньги», то вы не должны удивляться, что с таким настроем вы не сможете испытывать радости ни на какой работе. Вы беретесь за то, что вам подворачивается. Другими словами: у вас нет собственной территории, которую нужно защищать, с которой вы могли бы отождествлять себя и которая могла бы придать вам сил.

Надеюсь, что с помощью этих аргументов мне удалось убедить вас, насколько важно принять решение о сознательной защите собственной территории. Эта сознательность и последовательность поможет вам решительно защищаться от людей, пользующихся методами подчинения себе, завоевания доверия или соблазна.

2. Готовность к отказу

После того как вы установили границы своей территории и исполнились решимости ее защищать, в вашей жизни будет еще тысяча вещей, кажущихся вам заманчивыми. Очень многие не могут этому соблазну противостоять. Они определяют свою цель, но еще до того, как они начинают к ней идти, их пытаются соблазнить чем-то другим многочисленными захватчиками, которыми мы постоянно окружены. Человеку, не умеющему сделать выбор, все, чего он хотел бы добиться, будет удаваться только наполовину. Но вы должны знать, что половина — это почти так же мало, как совсем ничего.

Человек же, имеющий собственный жизненный принцип, с помощью которого он — как Генри Киссинджер — фильтрует все остальные соблазны, сможет легко защитить свою территорию. Для этого ему нужно критически проанализировать все отвлекающие маневры окружающих и прийти к следующему выводу: «Чтобы чего-либо добиться, я должен — по крайней мере, в первое время — отказаться от всего, что не ведет меня к моей цели».

Вернемся теперь к нашему почтальону с летучими мышами. Для него, например, является абсолютно ясным, что если он купит со своей зарплаты машину, то у него не останется достаточного количества денег для его исследований. Понимая необходимость отказа от машины, он легко сможет сделать выбор. Ведь то, чего он в результате этого отказа добьется, для него гораздо важнее.

Позвольте мне еще раз перечислить по порядку вышеуказанные выводы и связать их по смыслу с тем, что было сказано ранее.

- Каждый человек стоит перед выбором, предоставить ему управление своей жизнью другим или создать свою собственную территорию. Эта территория является надежной основой для самореализации, ответственности за себя и сохранения большей части личной свободы.
- Тот, кто выбирает жизнь на собственной территории, должен знать, что он тем самым попадает в постоянное поле напряжения между нападением и защитой. Поскольку только в этом поле напряжения возможна наибольшая самореализация, он не должен его избегать. Он скорее должен использовать его в своих интересах.
- Чтобы справиться со всеми задачами, возникающими в этом поле напряжения, он нуждается в сознательном жизненном принципе, с помощью которого он отграничит свою территорию от внешних влияний. На основе этого принципа он выработает собственные мерки в согласии со своими представлениями о жизни. С помощью этого принципа он будет также фильтровать все влияния и попытки нападения окружающих, чтобы распознать, что для него полезно, а что ему вредит.
- Для удачной защиты от нападений нужны решительная готовность к защите и отождествление со своей территорией.
- Если эти предпосылки имеются, они могут придать защищающему свою территорию немислимые силы, позволяющие ему победить даже более сильного, чем он, противника.
- Успех защиты в немалой степени зависит и от способности целенаправленно использовать эти силы. Такая

целенаправленность означает не что иное, как отказ от всего, что не служит непосредственно достижению цели.

Глава 16. О том, почему большая и чистая любовь слишком часто заканчивается крахом

Для начала я хотел бы привести здесь два умозаключения, в правильности которых каждый может сам убедиться в повседневной жизни.



Первое звучит так: чем чаще вы готовы уступить, тем большего от вас будут требовать в будущем. Люди, стремящиеся к тому, чтобы использовать вас в своих целях, будут рассматривать вашу уступку как слабость. Они будут использовать вас до тех пор, пока с вас нечего будет больше получить. Как только этот момент настанет, они перестанут или будут гораздо меньше вами интересоваться.

Например, вы всегда будете убеждаться в том, что сотрудникам, многие годы сохранявшим верность фирме, гораздо сложнее добиться повышения зарплаты от своих начальников.

Как бы ни был полезен такой сотрудник для фирмы, его начальник рассчитает: «Для чего я буду давать ему больше денег, если небольшая лесть, похвала или просьба войти в положение окажутся достаточными?» Поэтому шеф пожалуется, что именно сейчас фирме приходится затянуть ремень потуже, но пообещает, что как только ситуация

изменится, его учтут в первую очередь при повышении зарплаты. Потом он еще немного поболтает с подчиненным. Лучше всего, если речь пойдет о былых временах, о совместных трудностях и все такое. Тогда этот сотрудник будет довольствоваться надеждой и обещаниями.

С другой стороны, тот же самый начальник гораздо охотнее решится выполнить требования ценного подчиненного, знающего, чего он хочет, и действующего уверенно. Например, подчиненный может сказать: «Мне сейчас 38 лет, и, по моему мнению, в этом возрасте я заслуживаю того-то и того-то. Я, конечно, понимаю, что вы не можете платить мне больше. Но я как раз получил заманчивое предложение от другой фирмы и должен сообщить до пятницы, согласен я или нет. Могу ли я зайти к вам через три дня, чтобы узнать ваше решение?»



Второе умозаключение звучит так: чем больше другой человек уже завладел вами, тем сложнее вам будет вернуть себе завоеванную им территорию.

Поэтому имеет большое значение, в какой момент и с какой решимостью вы начнете свою территорию защищать. И наибольшая грозящая вам опасность заключается в недооценке захватчика и его намерений.

Эта опасность потому так велика, что во многих случаях захватчик сначала сам не осознает начала нападения на вашу жизнь. Он приходит с честными намерениями. Муж может искренне любить свою жену, и наоборот. Кто же в этой мирной идиллии будет думать о таких понятиях, как нападение и защита?

Именно в этом заключается опасность, о которой здесь идет речь. Ведь любовь и ненависть, нежность и шантаж, обольщение и уважение зачастую так тесно переплетены друг с другом, что для настоящего понимания почти не

остается места. Для понимания, что другому человеку при всех его положительных эмоциях все-таки необходима территория для самореализации.

Я знаю целый ряд случаев, в которых с течением времени взаимоотношения развивались по следующей схеме.

А любит Б, и Б любит А. Они оба счастливы, что «нашли» друг друга, и каждый клянется другому в вечной верности, помощи в горе и в радости, ну и во всех других вещах, принятых в таких ситуациях.

Поначалу оба с готовностью согласны неограниченно владеть друг другом. И они это делают. Каждое расставание неприятно им. Если вы сами когда-нибудь были влюблены, то вы знаете, что это такое.

Позже, когда чувства в быту охладели и голова прояснилась, в партнере А просыпается естественная потребность в независимости и саморазвитии.

Это желание, естественно, противоречит обещаниям, которые он ранее дал своему партнеру. Этот факт и проснувшееся стремление к большей самостоятельности приводят к внутреннему противоречию. Поскольку его партнер об этом ничего не знает, то А не решается расстроить его. Но внутреннее противоречие в его душе остается.

Со временем оно еще и усиливается. Он все больше осознает, насколько Б им завладел. То, к чему А раньше стремился сам, а именно близость и возможность неограниченного владения партнером, теперь ему все больше в тягость, от которой он хотел бы освободиться.

В один прекрасный день, обычно в связи с каким-нибудь незначительным поводом, дело доходит до большого столкновения. Партнеры начинают бороться друг с другом с той же силой, с которой они раньше стремились друг другом завладеть. Все, что им поначалу казалось хорошим, теперь кажется плохим. Каждый без проблем находит массу аргу-

ментов, чтобы оправдать изменившееся отношение к другому — по крайней мере, в своих глазах.

Некоторые из подобных взаимоотношений, о которых я здесь говорю, рано или поздно заканчиваются конфликтом и расставанием. Другие же сохраняются, зачастую из обычного удобства. Угрызения совести и обвинения сменяют друг друга. В конце концов люди привыкают к факту, что так, как было вначале, уже никогда не будет.

И все из-за чего?



Из-за того, что партнеры начали свои взаимоотношения с ложного мнения, что возможно раз и навсегда пожертвовать ради другого своей территорией, своим эгоистичным «я» и стремлением к самораскрытию.

Романтическая иллюзия полного растворения в другом человеке так глубоко сидит во многих людях, что даже повторные разочарования такого рода не удерживают их от попыток попробовать еще раз. Вместо того чтобы искать уверенность и безопасность в себе самих, они ищут ее в других. Они переживают неудачу за неудачей, потому что по-другому и быть не может. Пока они в один прекрасный день не смиряются с этим, полные жалости к себе самим.

Речь здесь идет о любви, о чувственной связи между мужчиной и женщиной. Это не означает, однако, что в других областях человеческих взаимоотношений дело обстоит по-другому. Точно такую же схему вы можете увидеть в отношениях между родителями и детьми, коллегами, соседями, начальниками и подчиненными.

На этом же базируется насаждение идей, идеологий или религий, вера в непогрешимость врачей, в государство, в людей, на которых мы равняемся, в справедливость и прочее.

Вы видите, что длительность взаимоотношений в большей мере зависит от того, насколько человек способен «застолбить» свою территорию и защищать ее от других. И конечно, еще от того, насколько другой в состоянии эту границу уважать.

Глава 17. Три важнейших шага, которые мы можем предпринять для защиты своей территории

Мы знаем, что три основные составляющие стратегии, с помощью которой захватчики пытаются проникнуть на нашу территорию, — это подчинение себе, завоевание доверия и соблазн. Что же мы можем предпринять, чтобы успешно защититься от них?

Вот три важнейших пункта стратегии защиты.

Шаг 1. Дайте захватчику понять, что вы готовы к защите

Захватчиков можно разделить на две категории. Первые, как вы уже знаете, появляются в вашей жизни, не имея намерения использовать вас. Или скажем так: они сами не осознают поначалу этого намерения.

Лишь позже, когда они поймут, что вас можно использовать, они с радостью начнут делать это. Они будут требовать от вас все большего. Если вы, конечно, не примете вовремя необходимые защитные меры.

Вторая категория захватчиков находится рядом с вами с единственной целью использовать вас. Поэтому такого

рода захватчик с самого начала постарается заставить вас врасплох, используя свою власть, свое превосходство или вашу слабость.

В обоих случаях необходимо остановить захватчика уже на границе вашей территории и дать ему понять: «Я готов обсудить с тобой этот вопрос. Но я знаю о твоём намерении. И я сам приму для себя решение, потому что прекрасно знаю, чего хочу».

Захватчик попытается убедить вас. Он распишет то, чего он от вас хочет, в самых ярких красках. Он найдет дюжину аргументов в пользу своего желания. Все его слова и действия будут направлены на то, чтобы усыпить вашу эгоистическую манеру мыслить и вдохновить вас на осуществление его идеи. Он попытается убедить вас с чем-то согласиться, что-то пообещать или что-то подписать. Он хочет набросить на вас аркан, чтобы потом, когда к вам вернется способность размышлять критически, вы уже не могли отказаться.

Вы предотвратите эту ситуацию, если скажете: «Мне нужно время на размышление». И не давайте себя переубедить, если он, например, скажет: «Но тут же не о чем раздумывать», или: «А я-то думал, что ты мне доверяешь», или: «Для тебя это редчайший шанс, тебе нельзя терять ни минуты».

Подобные замечания обычно лишь подтверждают то, что он хотел заставить вас врасплох. По сути, это аргумент хитрого продавца, который пытается продать вам товар со скидкой и, заметив, что вы колеблетесь, уверяет: «Это мой последний экземпляр по такой низкой цене. Завтра его уже может не быть, поэтому решайтесь скорее».

После того как вы остановили первое нападение, проверьте ситуацию спокойно и основательно. Пропустите нападение через фильтр вашего внутреннего принципа. Спросите себя, действительно ли так хорошо для вас это

предложение. Протестируйте его по принципу пользы и престижа. И прежде всего проверьте, будет ли оно и в будущем иметь для вас видимые на данный момент преимущества.

Сделав все это, поторопитесь тут же четко и ясно сообщить захватчику ваше решение. Подчеркну еще раз: тут же и с предельной ясностью. Например, если кто-то просит вас о помощи, не говорите просто: «Хорошо, я тебе помогу». Скажите: «Я тебе помогу, но только до определенного предела. Давай сразу его обозначим, чтобы потом не было недоразумений и разочарований». Тем самым вы убережете себя от того, чтобы вас постоянно использовали. Кроме того, вы сами таким образом проведете границу, которая поможет вам позже избежать проблем из-за угрызений совести или излишней уступчивости. Дайте захватчику понять, где в вас заканчивается «добрый человек», о которого можно вытирать ноги, призывая к его добрым чувствам.

Если руководитель, пользуясь своим положением, пытается переложить на вас ответственность, которую не хочет нести сам, вы должны с самого начала сказать ему, до какого предела и при каких условиях вы готовы эту ответственность на себя взять.

Может быть, начальник отреагирует на ваше замечание гневом или разочарованием, но отныне он будет знать, где находится ваш предел нагрузки. Если же вы подчинитесь и не защитите себя в самом начале нападения, он воспримет это как вашу слабость. И постоянно будет ею пользоваться.

Кроме того, он отнесет вас к той категории людей, о которых говорят: «Если никто этого сделать не захочет, уж этот-то обязательно сделает». Вы не успеете оглянуться, как на вас будут взваливать то, что другим кажется слишком трудным.

Шаг 2. Сообщите захватчику, при каких условиях вы готовы пойти на компромисс

Если мы постоянно говорим о «нападениях», то это не означает, что вы не можете извлечь для себя пользу из подобных ситуаций. При условии, конечно, что вы эту пользу заметите. Вполне может быть, что для вас окажется полезным отдать кусочек своей территории и получить взамен другой кусочек — может быть, даже больше размером.

В конечном счете каждый, кто на вас «нападает», чего-то от вас хочет. Понятно, что он попытается получить это по наименьшей цене. Если же вы с самого начала дадите захватчику понять, что имеете четкое представление о цене, которую готовы заплатить, то на переговорах с захватчиком вы окажетесь в сильной позиции.

Он поймет, что не сможет заставить вас врасплох и что ничего не добьется ни лестью, ни властью, ни трогательными призывами к вашей уступчивости. Он чего-то хочет от вас и знает, что вы это знаете. Он знает также, что вы, с вашей стороны, тоже знаете, чего хотите.

Целью переговоров в этой ситуации является компромисс. При этом для вас очень важно знать, до каких пределов вы готовы уступать. Если вы будете хорошо подготовлены, то вы будете это знать. В этом случае вы определите границы своей территории, что придаст вам уверенности.

Для большей убедительности хочу рассказать вам о том, что говорил мне один политик, известный своим искусством вести переговоры. Он как-то сказал, что компромиссы, в зависимости от существующих предпосылок, можно разделить на две группы:

- 1) оба партнера доходят до границ своих возможностей. Для этого нужно четко знать свои границы и грани-

цы другого. Подобный компромисс возможен, однако, лишь в том случае, если оба партнера уважают границы друг друга;

- 2) один партнер уступает другому. Но только при основанной на взаимном согласии договоренности, что в следующий раз уступит другой. Это решение возможно только тогда, когда партнеры доверяют друг другу и могут поверить на слово.

Есть люди педантичные, склонные к тому, чтобы до деталей уточнять каждый аспект договоренности. Они обладают тонким чутьем, крепкими нервами и некоторым актерским талантом. Другие же, наоборот, в этой области не особо одарены. Они склонны к тому, чтобы открыто сказать: «Если я получу это, я готов отдать за него то-то. Это мое последнее предложение. Дальше идти я не хочу».

По большому счету, подобная разница не играет существенной роли. По крайней мере, в тех компромиссах, о которых здесь идет речь. И при условии, что защитник четко определил границы своей территории.

Так, можно заранее договориться с любящим и любимым партнером: «При всех чудесных чувствах, которые мы в данный момент испытываем друг к другу, мы должны уже сейчас подумать о том, что они не могут длиться вечно. Поэтому давай сразу определим границу, до которой каждый из нас готов идти в уважении к внутренней жизни другого. Это убережет нас потом от разочарований».

Подобное вовремя заключенное соглашение может действительно помочь избежать разочарований, возникающих из-за близорукой иллюзии, что так называемая большая любовь и обладание друг другом не знают границ.

Или рассмотрим случай, когда захватчиком является руководитель. Мы четко указали ему границы нашей территории и начинаем переговоры. Независимо от того, какие у нас раньше были взаимоотношения с этим человеком, теперь он

будет знать, что мы не являемся для него инструментом, всегда готовым исполнять его намерения. С помощью нашей стратегии защиты мы доведем до его понимания, что он может получить что-то от нас лишь в том случае, если будет уважать наши собственные представления.

Поэтому в следующий раз он не подумает: «С ним я могу делать что захочу. Лестью или угрозами я легко добьюсь от него послушания». Он будет заранее знать, что должен сделать нам предложение, в котором должны быть учтены и наши интересы.

Шаг 3. Лучше откажитесь от чего-то, вместо того чтобы позволять себя этим шантажировать

Мы уже не раз указывали на закономерность: кто один раз позволил себя шантажировать, должен ожидать, что его будут использовать до тех пор, пока с него будет нечего взять. Или, возвращаясь к предыдущей терминологии: кто в начале нападения не сможет уверенно защищать свою территорию, тот потеряет ее часть за частью.

Ему придется жить в постоянном страхе, что он слишком слаб, чтобы суметь противостоять попыткам подчинения себе, завоевания доверия или соблазна. Такие люди постоянно жалуются: «Что бы я ни делал, в важных ситуациях я не могу сказать “нет”».

Напомню еще раз, в каких, на первый взгляд незначительных, ситуациях повседневной жизни принимаются решения о готовности к защите или уступке.



Если вы договорились с кем-то о встрече, определите для себя заранее, сколько времени вы готовы ждать. Допустим, вы выбрали десятиминутное ожидание. Если через десять минут ваш знакомый не появился, уходите.

Скорее всего, он чуть позже позвонит вам и скажет, что, к сожалению, опоздал. И его объяснения наверняка будут звучать убедительно.

Но если бы вы уступили и прождали его полчаса, то это дало бы ему повод опоздать в следующий раз уже минут на сорок пять. А так вы можете ему сказать: «Я пришел вовремя и прождал десять минут. Потом я ушел». Таким образом, вы ясно дадите ему понять, что лучше откажетесь от встречи, чем дадите себя шантажировать собственной уступчивостью.



Если вы приходите в магазин с четким представлением о том, что вы хотите купить, то может случиться, что продавец не захочет утруждаться и помогать вам найти именно это. Он может сразу сказать: «У нас есть нечто гораздо лучшее, возьмите его. Вы увидите, что потом об этом не пожалеете».

Не давайте отвлекать вас подобными красивыми словами, будьте готовы к защите. Дайте ему понять, что вы сами знаете, чего хотите. Настаивайте на том, чтобы он постарался выполнить ваше желание, потому что иначе вы переживаете и купите подобный товар в другом месте.



Если кто-то пытается принудить вас сделать что-то, что кажется вам неправильным, и при этом взывает к вашей чести, справедливости или честности, то не бойтесь отказаться из-за желания слыть в его глазах честным и справедливым.

Речь здесь идет о том, чтобы отказаться от кратковременного или кажущегося преимуществом, обеспечив себе тем самым преимущество длительное. Это длительное пре-

имущество заключается в уверенности и безопасности на собственной территории. Такое преимущество оправдывает любой необходимый отказ.

Я знаю, что иногда повторяюсь в своих тезисах. Но я делаю это специально, чтобы в как можно более разнообразных вариантах показать вам логику искусства быть эгоистом.

Отказ очень часто истолковывается как слабость. Однако я хотел вам здесь показать, что он может стать действенным инструментом защиты, и не устану об этом повторять.

При защите своей территории вы находитесь в ситуации футболиста перед игрой и во время нее. Он может быть хорошо подготовлен тренером. Он прекрасно себя чувствует. Он получил все необходимые инструкции, как он должен прикрывать игрока своей команды и как должен отходить от него, чтобы принять мяч и послать его в ворота без помех. Все эти инструкции ему не помогут, если он не выйдет на поле с нужным настроением. Например, если он скажет: «Я хочу забить гол, но должен действовать осторожно, чтобы при этом не нарушить правила и не получить травму», или, если речь идет о том, чтобы помешать игроку противника забить гол, он скажет себе: «Лучше пусть он забьет гол, чем я задену его, нападаю».

Если игрок не готов к тому, чтобы рискнуть травмой во имя гола или травмой противника, чтобы помешать ему забить гол, то никакие тактические ухищрения ни к чему не приведут.

Может быть, вы скажете: «Но ведь это только спорт, физические упражнения, справедливость, уважение противника, пример для молодежи» и другие подобные громко звучащие фразы. Забудьте их. Спорт — это нападение и защита. Спорт — это не что иное, как отражение жизни, такой, как она есть. А именно: «Ты или я». Или: «Если я тебя не побью, то ты побьешь меня».

Нет нужды доказывать вам это. Сходите на решающую игру на стадион или посмотрите ее по телевизору. Наверное, вы увидите там одну из тех трогательных сцен, когда сбивший противника игрок протягивает лежащему на полу руку в знак дружелюбия. Я знаю некоторых признанных международных звезд, которые прекрасно умеют разыгрывать подобные сцены спортивной справедливости, но одновременно, протягивая противнику руку, незаметно плюют ему в лицо. Они делают это для того, чтобы дать ему понять, насколько жестко они и дальше будут с ним бороться.

Не хочу утверждать, что это единственная правильная манера общения людей друг с другом. И не каждый захватчик будет нападать на вас, попирая вас ногами. Но, в конце концов, он хочет добиться от вас только одного — при любых обстоятельствах сохранить свое преимущество. Тот факт, что оно может тем самым нанести вам ущерб, волнует его меньше всего, как бы он ни старался выставить напоказ свое лицемерное участие. Может быть, он начнет нападение с особой вежливостью. Потом он постарается заманить вас в ловушку. Под конец он применит скрытую или прямую угрозу. Рано или поздно в таких случаях наступает момент решающего поединка, на котором решается: он или я.

Это реальность, и вы должны быть к ней готовы. К наилучшей подготовке относится, наряду с пониманием взаимосвязей, готовность к защите своей территории.

Глава 18. О том, что другие завладевают нами, если мы теряем бдительность

Каждый, абсолютно каждый человек, с которым вы находитесь в близких отношениях, постоянно испытывает вас —

сознательно или бессознательно. Он проверяет, насколько вы готовы для него что-то сделать.

Начальник проверяет, на какую нагрузку вы способны, чтобы знать, насколько вас можно загрузить работой. Он испытывает также вашу готовность к безоговорочному подчинению. Точно таким же образом действуют собственные дети, партнер, друзья и все остальные.

Во взаимоотношениях «начальник — подчиненный» можно говорить о так называемом тесте полковника. С давних времен его должен был пройти каждый хороший полководец, чтобы понять, будут ли его слушаться солдаты, которых он пошлет на смерть.

Как вы знаете, во все времена целые народы прекрасно выдерживали этот тест. Они были готовы пожертвовать своей жизнью, хотя подобная жертва для каждого мыслящего человека явно является бессмысленной.

И почему же это тем не менее было возможно? Потому что каждый отдельный человек не думал сам за себя, а позволял думать за себя другим. Ему вовремя внушали, что он должен думать не о себе, а только о благе нации, об идее или о чем-то еще большем. Этот постулат по-прежнему успешно поддерживается мнением, что общественное благо важнее блага личного. Любопытно, что данный постулат не действует только для тех, кто определяет, в чем состоит это общественное благо, ради которого каждый отдельный человек должен собой пожертвовать.

Тот же самый процесс происходит как в семейной жизни, так и в повседневных взаимоотношениях между людьми.

По этому поводу хочу рассказать вам одну историю, которая в течение нескольких недель так занимала мою жену и меня, что наш семейный мир был под угрозой. Произошло это лет десять или двенадцать тому назад. Тогда мы жили в доме, где было примерно двадцать съемных квартир. Одну

из них снимала женщина с двумя детьми, которую бросил муж. Было явно видно, что она не справлялась со своими проблемами.

Моя жена пожалела ее. Она сказала: «Этой бедной женщине нужно помочь, ей одной не справиться. У нас все хорошо, и мы просто обязаны помочь человеку, попавшему в трудную ситуацию».

Поэтому моя жена решила заботиться об этой соседке. Она приглашала ее к нам, чтобы та могла выговориться, чем соседка очень часто пользовалась. Она описывала нам свою жизнь в самых черных красках. Она убедительно доказывала, почему во всех ее проблемах был виноват только ее муж, а не она сама.

Каждый день она часами сидела у нас в квартире, пила наше вино или кофе и позволяла моей жене себя жалеть. Но наши добрые советы или попытки побудить ее что-либо самой предпринять для решения своих проблем она полностью игнорировала. Вскоре стало ясно, что она и не думала о том, чтобы помогать себе. Она скорее считала, что ей обязаны помочь другие. А еще она игнорировала наше желание провести иногда вечер вдвоем, без нее. То есть она быстро завладела нами со всеми потрохами. Даже если ее как исключение у нас не было, мы говорили с женой только о ней. При этом мы частенько ссорились, потому что я смотрел на вещи довольно трезво. Моя жена реагировала на все эмоционально, называя меня бессердечным.

Совершенно ясно, что моя жена классически не выдержала первого испытания на нагрузку. Она с готовностью и простодушием открыла свою территорию для нападения под маской сострадания и человеколюбия. И захватчик в полной мере воспользовался этим.

Если бы моя жена в самом начале этого нападения обозначила пределы своей готовности помочь, то этого бы не случилось. Она, например, могла бы сказать: «Послушайте, я готова вам помочь, но решать ваши проблемы вы должны

сами. Вам пора перестать жаловаться и начать что-то предпринимать».

Соседка могла бы определить, что ей нужно делать, и тогда моя жена ответила бы ей на это: «Теперь вы знаете, как дело может продвигаться дальше. Приходите ко мне, когда сделаете несколько шагов вперед».

Увы, эта защитная фраза не была произнесена. Наоборот, захватчица получила возможность подвергать мою жену все большим нагрузкам. Это проявилось в том, что однажды, когда соседке показалось, что наш интерес к ее судьбе пошел на убыль, она намекнула: «Больше всего я хотела бы сейчас умереть. Я частенько подумываю о том, чтобы покончить жизнь самоубийством».

Это замечание шокировало мою жену. Ее интерес к соседке тотчас же разгорелся снова. Она чувствовала себя теперь в ответственности не только за печальную судьбу человека, но и за его жизнь. Я же прореагировал более трезво. Я сказал соседке, что не могу всерьез воспринимать ее угрозу.

Тем самым ситуация обострилась. Я пытался освободить жену от этой зависимости. Соседка опасалась, что она может потерять послушную жертву, на которую можно спихивать всю ответственность за себя. Поэтому она перешла к более действенным мерам.

Однажды вечером мы с женой были в театре. Когда мы вернулись домой, в нашем почтовом ящике лежал мешочек с несколькими денежными купюрами, украшениями и бумажкой, на которой было написано: «После моей смерти передайте это, пожалуйста, моим детям». Мы сразу же бросились в квартиру соседки. Она сидела на кухне, рядом с ней стояла бутылка вина и лежал кухонный нож. Этим ножом, объяснила она, она собиралась перерезать себе вены. Но с исполнением этого намерения она предусмотрительно подождала, пока мы не вернулись домой из театра. В итоге мы провели остаток ночи, пытаясь переубедить соседку. Мы говорили ей, что она не может бросить детей, и все

остальное, что обычно говорится в подобных ситуациях. Но как оказалось, гораздо больше, чем судьба детей, ее волновало то, чтобы ее саму не бросили. Под конец нам удалось переубедить ее.

Для поддержания нашего интереса неделей позже в наш почтовый ящик был опять положен мешочек с тем же содержимым. Все остальное прошло так же, как в первый раз. Я понял, что настало время решительно встать на защиту своей жены. Поэтому я сообщил соседке, что при следующей попытке самоубийства я сразу же позвоню в полицию. В этом случае ей придется провести какое-то время в психиатрической клинике.

Так и случилось. Когда соседка через две недели вернулась из психбольницы, она навестила нас в последний раз. Она была бледна, но в выражении ее лица не было отчаяния. Она созналась, что пережила целительный шок. В больнице она увидела вещи, которые пробудили в ней новый стимул жизни. В сравнении с людьми, которые там находились, она должна была считать себя счастливой.

Вскоре мы потеряли эту женщину из виду. Намного позже, когда мы уже не жили в этом доме, мы еще раз встретили ее. Она снова вышла замуж и, казалось, была довольна собой и миром.



Что касается меня, то хоть жена и считала меня какое-то время чудовищем, но в тот момент репутация доброго человека была для меня менее важной, чем защита собственной территории, то есть нашей семейной жизни.



Часть VII. Факторы счастья

Человек, довольствующийся тем, что получает за свою работу только деньги, ведет жизнь, от которой нельзя ожидать ни счастья, ни настоящего удовлетворения.

Чтобы быть по-настоящему счастливым, а не обходиться незначительной частью всего, чего мы могли бы достичь, нужно уметь гармонично соединять в своей жизни как можно больше решающих факторов.

Этими факторами являются:

- 1) соответствие нашей работы нашим внутренним представлениям и эмоциональным потребностям;
- 2) гармоничное соотношение естественных противоположностей: успеха и поражения, напряжения и расслабления, тела и души;
- 3) умение смириться с поражением.

Человек, не понимающий этих взаимосвязей, не должен удивляться, что никогда не добьется истинного удовлетворения. Его жизнь будет односторонней и однообразной, потому что он избегает захватывающего приключения, заключающегося в том, чтобы принять вызов и потом одержать победу.

Человек же, понимающий эти взаимосвязи и живущий в соответствии с ними, имеет все предпосылки провести жизнь, каждый день которой наполнен истинной радостью.

Глава 19. О том, почему необходимо делать то, что доставляет нам радость

В этой главе речь пойдет о понятии, которому вы, скорее всего, придавали в прошлом мало значения. Этим понятием является общая гармония.

Ее можно определить так: все, что мы делаем и кем мы являемся в этой жизни, может доставить нам ощущение счастья, только если оно станет гармоничной частью целого. Целое — это мы: наше тело, наш дух, наши чувства, наша работа и наша личная жизнь. Это каждый отдельно взятый день и вся жизнь.

Понятие общей гармонии означает, например, что ваша работа или досуг могут принести вам удовлетворение, только если они соответствуют вашим внутренним представлениям и находятся в гармонии с вашими чувствами. Хочу показать вам это на следующем примере.

Секретарша пишет письмо для шефа. При этом она думает: «Если бы я не нуждалась в зарплате, то никогда не занималась бы этим. Терпеть не могу писать письма».

Она ненавидит писать письма, и это мешает ей сконцентрироваться на работе и отождествиться с ней. Из-за этого она допускает ошибки. Может быть, ей придется один-два раза начать письмо сначала. Это усиливает ее ощущение недовольства.

Может случиться, что она не заметит ошибку. Начальник, увидев это, скажет: «Моя дорогая, такого случаться не должно».

Секретарша исправит ошибку, но ее негативное отношение к написанию писем распространится теперь и на начальника, создавшего ей такие сложности, да еще и задевшего ее гордость.

Как вы видите, в этом случае нет гармонии между деятельностью секретарши, ее внутренним настроением и ее чувствами. И это распространяется на другие области ее жизни.

Например, она, скорее всего, вернется домой в плохом настроении. Известно, что люди, недовольные своей работой, подсознательно прячутся за усталостью и изнеможением. Заменой неполученному удовлетворению становится жалость к себе. Секретарша сядет ужинать в плохом настроении. Она будет думать об отговорках и при этом без всякого удовольствия проглатывать пищу. Ее желудок будет напряжен так же, как ее мысли и чувства. Поэтому желудку будет тяжело переварить едва пережеванную пищу. Человек, чьи мысли где-то далеко, жует менее тщательно, чем тот, кто едой наслаждается.

Мы видим, что дисгармония между работой, мыслями и чувствами действует также на организм человека и его органы.

Другая сторона заключается в том, что человек, работающий без удовольствия, с трудом справится со своей работой вовремя. Неприятную работу он будет откладывать до последнего и потом сделает ее наспех. Тем самым он заранее сделает невозможным получение от нее глубокого удовлетворения.

Я хотел бы рассказать вам сейчас об английском фотографе по имени Дик Мортон. Двадцать лет назад, когда я с ним познакомился, ему было 58 лет.

В то время я, находясь в Лондоне, прочитал статью в газете о нем и его работе. Статья была проиллюстрирована одной из его фотографий. Она покорила меня необычным спокойствием, которое буквально излучала. В ней все было гармонично. Она была идеальной.

Я сам тогда намеревался стать фотографом и решил познакомиться с этим мастером своего дела. Нашел я его не

в Англии, а в стареньком деревянном домике около городка Ко-сюр-Монтрё в Швейцарии.

Там он жил вот уже восемь лет. При встрече он так рассказал о себе: «Тридцать лет своей жизни я провел в погоне за деньгами и всевозможной бессмысленной роскошью. Каждый мой день был наполнен стрессом, потому что мне казалось, что я чего-то могу не успеть. Это продолжалось до тех пор, пока я не понял, что тем самым только удаляюсь от истинного счастья. И вот здесь я, наконец, нашел счастье, о котором даже не мечтал. Здесь я задумался о себе самом и о своей жизни. Здесь я делаю то, что мне действительно нравится. И радуюсь всему, что делаю».

И так он жил, пока не умер в возрасте 71 года.

Конечно, все мы не можем переехать в старенькие домики в Швейцарии, чтобы делать там то, что нам нравится. Но радость от того, что мы делаем, не зависит от обстановки, в которой мы живем. Эта радость зависит только от нас.

Когда Дик Мортон, специалист по пейзажам, бродил с камерой по лесам в поисках подходящего мотива, он ясно сознавал, что может сделать действительно хорошую фотографию, только если создаст «гармонию между собой и объектом».

Он объяснял мне это так:

«Я вижу объект. Он вызывает у меня разные мысли о том, кто мог бы купить у меня эту фотографию и сколько он мог бы за нее заплатить. Если у меня возникнет ответ на этот вопрос, то останется только установить камеру и нажать на кнопку. Здесь фотография, там деньги. Так я думал раньше. Сегодня я знаю, что такой настрой оставит неудовлетворенными мои важные потребности. Желания моей души будут неисполненными, фантазия умрет, мое мышление сведется к шаблонам. Тем самым моя деятельность потеряет свой смысл».

Поэтому когда он находил мотив, то не фотографировал его сразу. Он старался, как он говорил, «установить с ним глубокую связь, полностью настроившись на него».

Например, он ощупывал старое дерево, отламывал кусочки коры и исследовал его. Он пытался понять, почему на дереве больше нет листьев. Повредили ему жуки или, может быть, снежные бури? Он давал волю своей фантазии и пытался представить себе возможную причину. Эти мысли усиливали его восприимчивость. Он так увлекался, что не замечал ничего вокруг. Если он не знал, что это за дерево, то бежал домой и смотрел в книгах. Он хотел все знать.

«Чем больше я занимаюсь моим объектом, тем более усиливается связь между мной и им, — говорил Дик Мортон. — Когда мне кажется, что я знаю все необходимое, когда этот объект завладевает мной полностью, тогда я автоматически выбираю правильный угол зрения и нажимаю на кнопку. Только так моя работа приобретает смысл, приносящий мне удовлетворение. Оно означает для меня так много, что деньги, которые я за эту картину заработаю, уходят на второй план. Это помогает мне жить в постоянной радости».

Дик Мортон рассказывал мне обо всем этом так, как будто это было самой простой вещью в мире. И я уверен — так оно и есть. Но что делаем мы, или, по крайней мере, большинство из нас?

Мы склонны к тому, чтобы рассматривать каждую сферу деятельности, которой мы занимаемся, отдельно от всего остального. Для нас главное — деньги, независимо от того, приносит нам работа радость или нет. Мы говорим: «Работа — это работа, а удовольствие — это удовольствие».

Понятно, что с таким настроением никто не сможет долго быть счастливым. Почему? Потому что он не понял, что счастье — это сумма многих потребностей, которые должны находиться в гармонии друг с другом.

Глава 20. О том, что стоит получать от выполняемой работы больше, чем только деньги и признание

Вернемся еще раз ненадолго к отношению Дика Мортон к своей работе. Его пример может послужить поводом к размышлению для многих из нас.

Фотограф пришел к выводу: «Если я приведу мои мысли и чувства в гармоничное соответствие с тем, что я делаю, работа не только будет доставлять мне удовольствие, но и станет более качественной. Ведь каждому понятно, что радость тем сильнее, чем лучше мы выполнили задание».

Вместо того чтобы сказать: «Это моя работа, и она должна быть сделана, независимо от того, нравится она мне или нет», Мортон говорил:

«Чтобы работа доставляла мне как можно больше удовольствия, я должен применить для ее исполнения все свои силы, свой ум, свою фантазию и свои знания. Тогда результатом автоматически станет радость, которая, ко всему прочему, улучшит качество работы».

По-моему, этот аргумент настолько убедителен, что остается только удивляться, почему каждый из нас не действует в соответствии с ним. И все-таки мы этого не делаем.

Например, упомянутая секретарша могла бы сказать себе: «Моя работа заключается в написании писем. Вместо того чтобы жалеть себя, я постараюсь предпринять все, чтобы получить от нее наибольшее удовольствие». И ей осталось бы только делать то, что делал Дик Мортон, снимая пейзажи на фото пленку.

Она могла бы начать интересоваться людьми, которые получают ее письма. Кто они? Чем они занимаются? Как нужно составить письмо, чтобы склонить их к тому, чего ты хочешь от них добиться? Я знаю отличных секретарш, которым шеф говорит только пару ключевых слов с прось-

бой: «Сформулируйте письмо сами, вы это умеете лучше, чем я». Такие секретарши с уверенностью садятся за компьютер, и их мысли полностью направляются на то, чтобы выполнить задание как можно лучше. Окончив работу, они испытывают радость.

Есть некоторые предрассудки, мешающие нам получать радость от выполняемой работы. Они осели в нашем сознании, потому что нам их постоянно повторяли, и мы не раздумывая ориентируемся на них, несмотря на то что они постоянно приносят нам проблемы.

К таким предрассудкам относится мнение, что работа должна быть связана с трудом, самопреодолением и напряжением. Если человек рад своей работе, то это часто кажется другим подозрительным.

Один из моих друзей занимает должность топ-менеджера большого немецкого концерна. Он несет ответственность за средний годовой оборот в размере 100 миллионов марок¹. Однажды я спросил его: «Тебе, наверное, доставляет огромное удовольствие сознавать в конце года, что ты снова справился с этой задачей?» Он посмотрел на меня непонимающим взглядом и ответил почти обиженным тоном: «Удовольствие? Да ты себе даже не представляешь. В моей работе для удовольствия нет места. Я работаю целый год, как сумасшедший. Иногда у меня даже не остается времени на нормальный отпуск. Не говоря уже о выходных, в которые моя семья меня не видит».

Поскольку у него нет времени, чтобы получать удовольствие от своей работы, он мне, естественно, также не мог объяснить, зачем он вообще эту работу делает. Правда, он ответил: «Из-за хороших денег, которые я за нее получаю». Но такие часто используемые фразы обычно являются поверхностными оправданиями, поэтому что отсутствие удовлетворения не может компенсироваться даже с зарплатой топ-менеджера.

¹ В 2002 году, когда Германия перешла на расчеты в евро, 1 DM равнялась примерно 0,5 евро.

Что же мешает этому человеку радоваться своей работе и успехам? Это что-то неразрешимое? Что-то, что стоило бы ему нечеловеческих трудов?

Ни в коем случае. Ему было бы достаточно принять единственное главное решение и заменить старую схему, к которой он привык, новой.

До этого он говорил: «Самое важное для меня — это деньги и признание. Чем больше я работаю, тем больше я за это получу. Для этого я должен пожертвовать большей частью моих чувств, моих жизненных представлений и желаний. Может быть, я найду для них время когда-нибудь позже».



Вместо этого он мог бы сказать:

«Самое важное в моей жизни — это гармония между работой и чувствами, моими желаниями и реальностью. И ничто не удержит меня от того, чтобы найти необходимые силы и время для создания этой гармонии. Причем не когда-то в далеком будущем, а сейчас, каждый день и на любой работе».

Глава 21. О том, почему необходимо смириться с тем, чего мы больше всего боимся

Совет смириться с поражением может удивить вас. Разумеется, для вас совсем не сложно «смириться» с успехом. Поражений же вы стараетесь избегать, насколько это в ваших силах.

Объясняется это тем, что успех приносит вам желанное признание. А поражение обычно влечет за собой пренебрежение со стороны окружающих. Его вы боитесь. Поэтому

вы избегаете мыслей о нем. Особенно когда вы только что добились успеха, вы меньше всего думаете о поражении, ведь для этого, кажется, нет никакого повода.

На самом же деле это самый удачный момент, чтобы заранее смириться с мыслью о поражении. Почему? Потому что поражение — это необходимая составляющая успеха. Это как день и ночь, душа и тело, солнце и дождь. Вся наша жизнь — это постоянная смена противоположных явлений.

За каждым взлетом следует падение, причем с неизбежной последовательностью, которую мы не в силах изменить. Мы можем противиться этому и строить иллюзии и надежды. Все будет бесполезным. Самое разумное, что мы можем сделать, — это смириться с обоими полюсами этих противоречивых явлений.

Именно с обоими полюсами, а не только с тем, к которому мы стремимся. Если мы с самого начала думаем лишь об успехе и не думаем о поражении, мы тем самым заранее лишаем себя сил, которые нам понадобятся позже, чтобы справиться с поражением.

Мы утешаем себя мыслью, что поражение для нас невозможно. Мы говорим: «Со мной этого не случится». Или успокаиваем себя тем, что «до сих пор ведь это всегда удавалось». Тем самым мы снижаем свою готовность к обороне. Внезапное поражение застает врасплох.



Многие неустанно гонятся за успехом лишь потому, что убегают от поражения. Представление о том, что они не вынесут поражения, подгоняет их, заставляя превосходить самих себя. Вполне позитивный аспект, скажете вы. Вы правы. Но человек, живущий по такому принципу, вынужден после каждого достигнутого успеха тут же стремиться к следующему. Его подстегивает страх, принуждающий ко все новым достижениям. Пока поражение, от которого он изо всех сил старался убежать, в итоге не настигнет его.

Тогда вполне возможно, что он не сможет это, поражение перенести. Оно свалит его с ног. Может быть, он больше никогда не придет в себя. Его уверенность в себе будет полностью разрушена. Он будет считать себя несостоявшимся человеком, потому что в его представлении весь смысл жизни — в успехах.

Поэтому необходимо заранее смириться с мыслью о поражении и рассматривать его как то, чем оно является на самом деле — необходимым противоположным полюсом каждого успеха. Нечто, от чего нельзя убежать. Нечто, чего не нужно бояться.



Я надеюсь, вам поможет следующая установка:

«Когда я побеждаю и нахожусь на самом веру, я всегда думаю о том, что теперь дорога может повести меня только вниз, где меня ждет низшая точка. Она не принесет мне славы. Люди, которые мне сегодня аплодируют, будут поносить меня. Но я готов к этому, потому что знаю — когда я окажусь в самом низу, дорога снова поведет наверх.

Раз уж я не могу изменить эту жизненную закономерность, я смирился с ней. Я ожидаю победы и поражения с одинаковым спокойствием. С одной стороны, это предохраняет меня от заносчивости. С другой стороны, это спасает меня от отчаяния в случае поражения».

Не знаю, кто написал эти строки. Я случайно прочитал их на страничке, вырванной из какой-то записной книжки.

Кем бы ни был этот человек, выработавший для себя такую жизненную позицию, он должен быть человеком счастливым. Он умеет жить в гармонии не только со своими успехами, но и со своими поражениями.

Мы все могли бы избавить себя от многих разочарований и мучительных страхов, если бы следовали его примеру. Вопрос только в том, как научиться смиряться с мыслью о поражении. Ответ можно сформулировать одной фразой: нужно уделить поражению достаточно внимания.

Иногда на нашем жизненном пути встречаются люди, которые ведут себя не так, как мы ожидаем. Поэтому мы их не любим или боимся. Однако если мы познакомимся с ними поближе, мы поймем, что с ними можно прекрасно ужиться.

Я лично пытаюсь смириться с мыслью о возможном поражении, произнося следующие слова.

- Я знаю, что успех и поражение, продвижение и отступление, надежда и разочарование являются составляющими естественной жизненной цикличности. Ни одно из них не может существовать без другого. Они сменяют друг друга. И я не могу это изменить.
- Поэтому было бы бессмысленным стремиться только к одному и отрицать другое. Наилучшее решение для меня заключается в том, чтобы смириться с обоими: как с успехами, так и с поражениями.
- Когда моя жизнь успешна, я не забываю, что следующим шагом в условиях изменчивости жизни будет падение. Если я уже сейчас вспомню об этом и смирюсь с мыслью о нем, то мне потом будет легче его пережить.
- Когда наступает поражение, я готов к нему. Я не паникую. Я не ищу оправданий. Мне не нужно жалеть себя. Я могу заняться поиском новых решений.

Несмотря на то что это мой рецепт, я надеюсь, он сможет послужить толчком для размышлений каждому человеку. По его примеру каждый может самостоятельно найти в себе ту гармонию, которая спасет его в случае поражения.

Глава 22. О том, почему так важно использовать естественный ход вещей вместо того, чтобы бороться с ним

Как мы знаем, искусство быть эгоистом состоит в основном в том, чтобы самостоятельно планировать свою жизнь по своим меркам и сознательно действовать в соответствии с ними. При таком жизненном настрое необходимо больше прислушиваться к своему внутреннему голосу, чем к тому, в чем нас хотят убедить окружающие.

Это изменение фокуса внимания — возможно, самая важная перемена, которую вызывает в нас искусство быть эгоистом. Она — начало увлекательного приключения, в котором мы открываем все новые области и возможности самореализации.

Позвольте привести один пример, чтобы лучше объяснить это утверждение.

Перед рождением нашего второго ребенка моя жена очень беспокоилась. Первые роды прошли не без осложнений, и она боялась, что проблемы могут возникнуть и на этот раз.

Это как раз было время, когда все больше людей интересовалось методом аутогенной тренировки. Моя жена слышала об этом. Она обратилась к специалисту в этой области и попросила его объяснить ей этот метод, чтобы она могла с его помощью преодолеть свои страхи.

Когда начались схватки, моя жена прилегла дома на полчаса, чтобы полностью расслабиться с помощью аутогенной тренировки, как она этому училась.

Потом мы вместе поехали в клинику. Медсестра в клинике сказала, что она уже давно не встречала такой радостной и спокойной роженицы.

По рассказам моей жены, роды прошли почти безболезненно и без всяких проблем. Вокруг нее плакали и кричали другие женщины, а она пережила все спокойно и смогла расслабиться в момент схваток.

Если человек, который раньше никогда не занимался никакими техниками сознательного самовлияния, за короткое время смог научиться управлять своими нервами, кровообращением, страхом, мускулами и, наконец, своими болями, то на что он окажется способен, если будет постоянно концентрировать свое внимание на себе!

Моя жена просто-напросто подготовилась к предстоящей боли. Она приняла ее как вполне естественное явление. Она поддалась ей и смогла «расслабиться, погружаясь в боль», как она выражалась.

Тем самым она сделала противоположное тому, что другие обычно делают в подобных ситуациях, — они пытаются задержать естественный процесс. Они борются с ним. Они мобилизуются в попытке чему-то противостоять или добиться силой того, что никогда не достигается применением силы.

- Например, они не хотят признавать неопровержимого факта собственного старения.
- Они с горечью говорят: «Если бы я в двадцать лет знала, что меня ожидает в сорок, то я бы все сделала по-другому».
- Они нетерпеливо пытаются достичь поставленной цели, перепрыгивая через важные фазы развития.

К этой же категории относятся действия многих родителей, пытающихся уберечь своих детей от ошибок и опыта, вместо того чтобы дать им возможность этот опыт приобрести. То же самое касается намерений многих борцов за лучшую жизнь уберечь других людей, группы или целые

народы от прохождения обязательных этапов развития, связанных с жертвами и борьбой.

Чуть больше пятнадцати лет тому назад в кругу коллег мы размышляли о типичной тогда в США тенденции навязывать так называемым малоразвитым странам американский образ жизни, выделяя им большое количество долларов. Затем нас пригласили в Соединенные Штаты на конгресс, посвященный этому аспекту внешней политики США.

Мы пришли к логичному, но тогда еще очень малопопулярному выводу: бессмысленно навязывать кому-то уровень благосостояния, соответствующий нашим собственным представлениям, если этот кто-то не чувствует себя столь плохо, чтобы стремиться к изменению ситуации.

Или, иначе говоря, перемены происходят на определенном этапе развития, и только естественный переход к следующему этапу может привести к весомым результатам.

Однако поскольку мы здесь занимаемся проблемами не общественными, а сугубо личными, то не будем дальше углубляться в эту тему. Я упоминаю ее только для того, чтобы показать, насколько много параллелей существует между глобальными мировыми проблемами и проблемами каждого отдельного человека.

Мы можем заметить, что вся наша жизнь, наши действия и наши попытки достичь поставленной цели происходят в соответствии с неким естественным ритмом. Если мы постараемся перепрыгнуть через отдельные необходимые фазы развития или будем бороться с ними, то нарушим гармонию процесса. В повседневной жизни это особенно распространяется на:

- воспитание детей;
- совместную жизнь с другими людьми;
- оформление нашего жизненного пространства;
- сексуальную жизнь.

В этих областях, список которых можно продолжить, мы подвергаемся постоянному искушению достичь цели быстро, не учитывая законов гармонии, которым подобные процессы следуют.

Конечно, вы можете взять кредит в ближайшем банке, найти архитектора, строительную фирму и сделать заказ: «По истечении такого-то срока я хотел бы получить у вас ключи от готового и обставленного нового дома». Вам этот дом построят и обставят. Может быть, он будет соответствовать вашим представлениям. Или, по крайней мере, представлениям тех людей, на которых вы хотите произвести впечатление.

Вопрос заключается только в том, ваш ли это дом на самом деле. После того как вы выплатите все долги, это будут ваши деньги, на которые вы этот дом купили. Но может ли сознание этого заменить все, чего вы были лишены только потому, что не хотели утруждать себя и принимать активное участие в оформлении вашего жизненного пространства?

Вы лишили себя продумывания деталей, развития фантазии, участия ваших чувств — всего того, что после напряженного процесса приводит к исполненному удовлетворению расслаблению, когда вы наконец можете сказать: «В этом доме все сделано в соответствии с моими представлениями». А не так, как это представляют себе какие-то люди, на которых все равняются, или дизайнер интерьерера.

Без путаницы и задержек, конфликтов, кульминаций и кризисов, которые и создают напряжение, удовлетворение и следующее за ним расслабление, в жизни чего-то не хватало бы. Большинство людей утратили понимание необходимости этой драматургии. Они избегают напряжения. Поэтому их способность находить в напряжении радость и удовлетворение постепенно сходит на нет. Неудивительно, что их жизнь протекает однотонно и неинтересно. Так же

как — если привести пример из другой области — физическая близость с партнером, видящим в ней привычное обязательное упражнение для быстрого удовлетворения физической потребности.

Как и в других областях, здесь мы также склонны к тому, чтобы недооценивать важность гармонии физического процесса с нашими чувствами и внутренними представлениями.

Мы ожидаем максимального сексуального удовлетворения, но с минимальной затратой чувств, фантазии и без напряжения, которое приводит к истинному удовольствию.

Не нужно глубоко изучать вопрос сексуальности, чтобы понять, что сексуальное удовлетворение — это не вопрос техники или потенции, а результат способности каждый раз заново давать волю своим чувствам и своей фантазии.

Глава 23. О том, почему никто не может избавить вас от важного жизненного опыта

Все, что было до сих пор сказано об общей гармонии, сводится к одному: к способности вырваться из привычных оков — из комплексов и табу, страхов, навязчивых идей и бесконечной суеты — и зажечь полной жизнью. Повторю: полной жизнью.

Зачем нам это нужно? Чтобы свободно развивать все, на что мы способны. Приложить все силы, чтобы быть счастливым. Каждый день заново открывать для себя свои небывалые силы и себя самого. Преодолевать ограничения, налагаемые на нас другими людьми.

Надеюсь, что вы правильно понимаете меня. Речь идет не об одной способности, которой мы по воле случая обладаем

или которую с трудом приобрели. Излишняя концентрация на ней одной обычно приводит к неудовлетворительным результатам. Возлагая все свои надежды на исполнение одного-единственного желания путем эксплуатации одной способности, мы забываем о том, что мир гораздо шире и многообразнее.

По этой же причине многие из нас довольствуются самосовершенствованием в одной определенной области. В том состоит единственная радость нашей жизни. Это наше оправдание того, что мы отказываем себе в большом, всеобъемлющем жизненном счастье. Совсем недавно один чрезвычайно успешный бизнесмен жаловался: «В постели я уже ни на что не способен. Я потратил все свои силы на бизнес».

Так ли это на самом деле? Я не думаю. Просто на работе для него является само собой разумеющимся использовать все свои способности для преодоления препятствий. Дома же, если речь заходит о его сексуальных потребностях, он не готов к этому. Он довольствуется отговоркой: «Я просто импотент. Что поделаешь?»

Домохозяйки день изо дня мучают себя домашней работой, в глубине души проклиная ее. Все, что они предпринимают против своих безрадостных будней, — это обвиняют других в своих бедах. Они хотели бы исполнить свои мечты, но боятся связанного с этим риска.

Практически не существует людей, которые не стремились бы к разнообразию, приключениям и связанным с ними напряжению и возбуждению. И что, вы думаете, они делают для того, чтобы испытать это напряжение? Ищут приключения? Отнюдь. Они обходят их за километр. Они переживают все, что хотели бы пережить, «из вторых рук» — через книги, статьи в газетах, в фильмах. Пассивное сопереживание с безопасного расстояния — вот скромное волнение, которым они довольствуются.



Это распространенный жизненный принцип, типичный для миллионов людей, — они удобно сидят в зрительном зале и смотрят на то, что происходит с другими. Однако их переполняет неутолимое, страстное желание хоть раз самим оказаться в эпицентре событий.

Но никто не сможет устроить свою жизнь по своему желанию, если будет избегать опыта, который для этого необходимо приобрести. Потому что только в этом опыте и состоит настоящая жизнь.

Представьте себе, что вы идете в театр, начинается пьеса, — а потом, после антракта, сразу следует ее счастливый конец. Все, что привело к этому счастливому концу, от вас утаивают: все хорошее и плохое, что герою пришлось испытать в жизни, все напряжения и кризисы, из которых он в итоге вышел победителем.

В театре для нас это было бы неприемлемо. А в нашей собственной жизни мы постоянно мечтаем, чтобы происходило именно так. Мы ищем самый удобный и быстрый путь к удовлетворению, без груза переживаний, без которых не обойтись на пути к истинному исполнению какого-либо желания.

Может быть, вы скажете: «Ах, у меня и так довольно забот, зачем я буду еще усложнять себе жизнь?»



Вопрос, однако, заключается в том, нужны ли вам вообще эти заботы. Или они у вас есть только потому, что вы ожидаете, что другие избавят вас от всякого опыта. Эти другие доставят вам прямо на дом окончательный продукт. Поскольку вы этого ожидаете, вы не готовы к решению проблем, доставляющих вам заботы. Хотите вы это слышать или нет, но наша жизнь — не рай. Это постоянная борьба с тысячей препятствий,



которые возникают на нашем пути благодаря другим людям и нам самим. Самый простой способ справиться с ними — это не игнорировать их, иначе они вырастут до размеров неподъемного бремени. Гораздо проще их вовремя преодолеть.

Если вы предпочтете справиться с проблемой, а не прятать голову в песок, как страус, то сможете выиграть и получить от этого удовлетворение. Поэтому избавить вас от этого опыта никто не может. Даже если он утверждает, что делает это.

Мне хотелось бы привести отрывок из интервью человека, на которого я имел удовольствие работать несколько лет. Можно с уверенностью сказать, что жизнь не пощадила его ни в чем. Хотел бы он, чтобы этого опыта в его жизни не было? Наоборот. Он сам каждый раз бросал вызов судьбе и делает это до сих пор. Но прочитайте, что он по этому поводу говорит.

Вопрос: «Если проследить за событиями вашей жизни, можно заметить вашу чрезмерную склонность к риску, не правда ли?»

Ответ: «Да, это так. Ведь то, что не связано с риском, по сути, неинтересно. Что мне нравится в риске, это именно момент напряжения: удастся дело или нет. Если ты любишь риск — а подружиться с ним может каждый, ты опережаешь других людей. Ведь ты делаешь вещи, на которые другие никогда бы не решились именно потому, что боятся риска».

Вопрос: «Что дает вам такую уверенность в себе?»

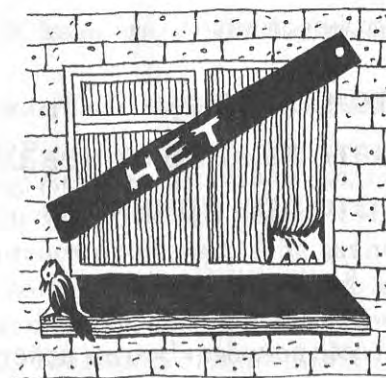
Ответ: «Я просто не боюсь. Никого не боюсь. Поэтому не бывает такого, чтобы я сказал: этого я сделать не могу, это слишком сложно для меня, это может меня сломать. А другие люди постоянно кого-нибудь и чего-нибудь боятся».

Вопрос: «Как вам удалось сформировать такое отношение к жизни?»

Ответ: «Я имел счастье вырасти в эпоху национал-социализма и быть несогласным с этой системой. Я имел счастье рано попасть в тюрьму. В пятнадцать лет меня впервые посадили по политическим мотивам. Нахождение в тюрьме имеет большое преимущество для молодых людей, потому что оно делает человека сильным.

Мне еще не было девятнадцати лет, когда меня приговорили к смерти. Что опять же имело для меня огромное преимущество, потому что заставило меня задуматься о жизненных основах. Ведь если ты чувствуешь, что жизнь скоро закончится, то находишь ее гораздо более прекрасной, чем если ты с этим чувством не знаком. Если тебя этот опыт не сломал, то будь уверен, что теперь тебя уже не сломает ничто».

Мог бы этот человек достичь такой мудрости, если бы избежал всего этого опыта? Конечно, нет. Этот опыт — составляющая его жизни и его счастья. Он дает ему силу и дальше не избегать риска в ситуациях, которые кажутся ему важными. Каждый отдельный рискованный случай, вне зависимости от того, будет он иметь счастливый или неудачный исход, является для него необходимой и неизбежной составляющей его счастья.



Часть VIII. Важно или неважно. Научись выбирать

Мы живем в такое время, когда все больше людей уделяют все меньше времени на действительно важные дела. Это происходит по различным причинам. Вот две из них:

- 1) они делают себя настолько зависимыми от мнения других, что сами уже не могут определить, что для них действительно важно, а что нет. Они считают многое важным лишь потому, что это считают важным другие;
- 2) они избегают важных проблем, потому что боятся, что не справятся с ними. В качестве оправдания они усердно занимаются второстепенными вещами, как будто тысяча улаженных второстепенных вопросов может заменить решение одной важной проблемы.

По этим причинам, например, очень многие люди придают огромное значение пассивному увлечению культурой и искусством, не имея никакого отношения ни к тому, ни к другому. Эти вещи кажутся им важными, потому что их считают важными другие.

Человек, не умеющий различать, что для него важно, а что является пустым времяпрепровождением, всегда будет жертвой суеты. Его день будет слишком коротким, у него будет слишком много работы, он всегда будет спешить.

Поэтому для таких людей может оказаться полезным размышление об истинной ценности некоторых вещей. Может быть, они тогда обнаружат, что вещи, которые они до сих пор считали важными, являются лишь пустой тратой времени.

Глава 24. О том, почему нужно отличать важное от неважного и учитывать это при принятии решений

Давайте зададим себе вопрос: «Что же действительно важно в нашей жизни, а что нет?» Многие ответят на этот вопрос: «Самым важным является для меня семейное счастье». Или они скажут: «Я хотел бы оставаться здоровым, чтобы иметь возможность работать».

Подобные ответы соответствуют тому, чему люди обычно придают наибольшее значение. Ни один из этих ответов не является конкретным. Однако утверждение, что центром жизненных интересов человека является семья или работа, звучит весомо.

Тот, кто действительно верит в подобные ценности, впадает в опасное заблуждение, что все, что доставляет нам признание окружающих, и на самом деле должно быть важным для нас.

Мы постоянно подвергаемся опасности перестать самостоятельно оценивать важность касающихся нас вещей и полагаться в этом лишь на чужое мнение.

Каждый, кто чего-либо от нас хочет, постарается убедить нас в важности своего желания. Он представит его особо срочным и опишет его в самых ярких красках, чтобы усыпить тем самым нашу способность критически мыслить. Пока мы не уступим и не скажем: «Ну ладно, я вообще-то хотел заняться сейчас совсем другим, но я сделаю это позже».

Все, что мы хотим сделать сегодня, потому что оно кажется нам в данный момент важным, потеряет смысл, если мы перенесем его на потом. Часто дело заканчивается тем, что мы вообще больше этого не делаем. Это означает, что мы

пожертвовали чем-то важным для нас ради того, что было важно для другого.

Мы всегда окружены множеством людей, не способных делать важные дела в нужный момент. Из-за этого у них постоянно возникают проблемы. Под давлением этих проблем они ищут кого-то, кто в последний момент поможет им эти проблемы решить, абсолютно не считаясь с тем, что данный человек в тот момент планировал заниматься своими делами.

Представьте, что вы сидите на рабочем месте и решаете сделать перерыв и расслабиться. Или вы как раз раздумываете о том, как лучше приступить к следующему заданию. В этот момент в вашу комнату с озабоченным видом вбегает коллега и заявляет: «У меня цейтнот! Ты должен мне срочно помочь, иначе я пропал».

Для вас ваш перерыв или дело, о котором вы как раз думали, в данный момент очень важны. Собственно говоря, вы должны были бы сказать коллеге: «К сожалению, у меня сейчас нет для тебя времени. Ты должен был лучше распределить свое время». Но вы этого не говорите.

Почему?

Потому что вы убеждены, что человек, который всем своим видом изображает глубокую заинтересованность в своей работе, в любом случае занят более важным делом, чем тот, кто сделал паузу в работе или ломает голову над какой-то проблемой.

На самом же деле многие люди лишь потому живут в постоянном стрессе, что они недостаточно основательно планируют свою деятельность. Они не раздумывая принимаются за работу. Они начинают ее так, как им в первый момент кажется правильным. Как только они замечают, что так у них дело не идет, они начинают паниковать.

Они наспех меняют тактику действий, опять же не обдумав ее спокойно. Они снова совершают ошибки, которых

можно было бы избежать. Они напрасно тратят силы и теряют все больше времени.

В итоге, не зная, что делать, они ищут доброго человека, который им поможет и пожертвует собой ради того, кто сам не смог совладать со своим стрессом.

Несобранные люди работают в три или четыре раза больше других. По крайней мере, такое впечатление создается у человека, не понимающего причин этой лихорадочной деятельности. О них говорят с восхищением: «Он не позволяет себе ни на минуту расслабиться» или: «Я еще ни разу не видел его без работы».

Настоящая же причина подобного трудолюбия заключается лишь в том, что эти люди не знают, когда для них важно сделать перерыв или вовремя обдумать то, что они хотели бы сделать, и как это лучше всего организовать. Для них важно постоянно куда-то бежать. Ну и позвольте им бежать. Только остерегайтесь заразиться таким чрезмерным трудолюбием. Иначе вы больше навредите себе, чем поможете им.

Вы скорее поможете своему коллеге, если позволите самому разгрести свои завалы. Может быть, это заставит его задуматься о том, что он что-то неправильно сделал. Если вы пожертвуете для него своим временем и силами, он похлопает вас потом по плечу и скажет: «Ты — хороший товарищ». В качестве благодарности он в следующий раз, когда снова будет в стрессе, опять попросит вас о помощи. Вы сами подтолкнули его к этому. Он знает, что вы готовы для решения его проблем отказаться от чего-то, что кажется важным вам самим.

Но потом вам придется решать проблемы, которые из-за этого возникнут у вас. Например, у вас останется меньше времени для важных вещей. Вы жертвуете временем отдыха из-за неспособности других людей работать.

Если вы хотите избежать этих проблем, воспользуйтесь принципом оценки важности какого-то дела.



Для меня в первую очередь важно то, что считаю важным я, а не то, что мне хотят представить важным другие, потому что это сейчас в их интересах.

Соглашусь, этот принцип не подходит для людей, счастье которых состоит в самоотверженной любви к ближнему. Однако тому, кто хочет самостоятельно определять важность событий и дел в своей жизни, а не давать это делать другим, стоит воспользоваться этим принципом.

Глава 25. О том, почему важно избавиться от десяти ненужных друзей, прежде чем завести одного нового

Вы наверняка знакомы с людьми, которые считают все, что они делают, необыкновенно важным. Они взвалили на себя дюжину дел, функций и обязательств по принципу: чем больше я делаю, тем важнее я сам. На самом деле все как раз наоборот.

Чем меньше мы делаем, тем больше времени у нас остается на то, что для нас действительно важно.

Тот, у кого никогда нет времени, кто постоянно занят и никогда не может отдохнуть, живет так, скорее всего, по одной причине — он убеждает себя, что сто второстепенных вещей могут заменить ему единственное важное дело.

Вы, скорее всего, слышали такой распространенный совет: «Знакомься каждый день с новым человеком и делай

его своим другом». Если вы относитесь к людям, для которых самое важное — чтобы их все любили, то вы должны следовать этому совету.

Если все удастся, через год у вас будет 365 друзей. И вы будете каждый день завоевывать еще одного. Каждый день вы должны будете идти обедать с одним из друзей, чтобы вас не забыли. По вечерам у вас останется время только для хороших старых друзей, которые не хотят, чтобы вы забыли их.

Когда этот первый год закончится, то вы, может быть, поймете смысл следующей фразы: «Важно сначала избавиться от десяти ненужных друзей, прежде чем завести одного нового».

Абсолютно нереальное представление о благородной дружбе ради дружбы — это одна из иллюзий, от которых не могут избавиться многие. Ее можно сравнить со страстным стремлением к большой и чистой любви.

Общественные предрассудки и «воспитание» зачастую мешают нам задать адекватный вопрос: «Какая мне от этого польза?» Позвольте пояснить: любовь нужна, так же как важно иметь пару хороших друзей, с которыми вы могли бы с удовольствием проводить время. Однако это не должно мешать нам каждый раз задавать себе вопрос: «А нужен ли мне этот человек?».

Если вам постоянно надоедают упреками: «Ты не любишь меня по-настоящему» или: «Если бы ты был настоящим другом, ты бы не поступал так со мной», тем самым вас пытаются просто шантажировать. Такой человек хочет, чтобы вы любили или признавали его другом, не спрашивая себя о необходимости этих взаимоотношений. Ведь иначе вы можете вдруг понять, что больше вкладываете в эти отношения, чем получаете от них.

Подобные размышления другой человек хочет предотвратить. Он хочет, чтобы мы в любую минуту были готовы всем пожертвовать ради него, не задавая вопроса о смысле такой

жертвы. Любовь и дружба, как и верность, честность и восхищение, являются теми инструментами манипуляции, которые должны ослепить нас, скрывая реальность.

Этой цели служат громкие фразы-манипуляции типа:

- «Настоящий друг помогает, не спрашивая»;
- «Истинный друг всегда рядом с тобой»;
- «Кто по-настоящему любит, тот любит и недостатки любимого»;
- «Для настоящей любви можно пожертвовать всем».

На самом же деле на одних чувствах, независимо от того, настоящие они или притворные, никакие взаимоотношения долго продержаться не могут. Кто этого не понял, не должен удивляться, почему он все время переживает тяжелые разочарования.

Дружба и любовь нуждаются в постоянной подстраховке реальной пользой, которую извлекают из них обе стороны. Если вы с кем-то дружны, то польза этих взаимоотношений состоит в первую очередь в доверии друг к другу.

Если вы недостаточно знаете кого-то, кто требует от вас чего-либо, то вы должны будете обезопасить себя, получив что-то адекватное взамен. Если между вами уже существует доверие, то необходимость подобного подкрепления отпадает, вы можете более открыто говорить о проблемах, вы быстрее и более гибко придете к общему решению.

Поэтому необходимо проверять все взаимоотношения с другими людьми, как бы близки они нам ни были, на предмет этого взаимного основополагающего доверия. Если

человек, которого вы любите или который является вашим другом, может положиться на вас, но вы не можете положиться на него, то эти взаимоотношения вскоре станут для вас в тягость.

Лучше будет закончить эти односторонние отношения до того, как они принесут вам ущерб. Это звучит цинично. Однако лучше трезво смотреть на вещи, чем страдать от разочарования, что любимый никогда не изменится и не сможет ответить на ваше чувство тем же.

Он не изменится, потому что у него нет для этого никакой необходимости. Как только он вошел во вкус и оценил преимущества использования ваших чувств, ничего не давая взамен, он будет прибегать к вашим услугам вновь и вновь, потому что это удобно и выгодно. Почему же он должен добровольно отказываться от этого?

Без равновесия между даваемым и получаемым не может долго просуществовать ни любовь, ни дружба. Это та мера, которой мы должны их мерить. Тогда сами собой возникнут следующие вопросы:

- Чем мне полезна дружба с X? Что вкладываю я и что вкладывает он?
- Опирается ли моя любовь к Y на взаимное доверие? Или я вкладываю свою любовь в неясную надежду, что когда-нибудь получу что-нибудь взамен?

На основе подобных размышлений мы должны в итоге прийти к выводу, что лучше иметь нескольких друзей, с которыми можно соблюдать баланс отдаваемого и получаемого, чем много друзей, от которых мы не знаем чего ждать.

Дружба имеет известные всем правила. Если друг позволит вам и что-то потребует от вас, вы не можете отказать. Даже в том случае, если будете знать, что то, чего он хочет, доставит вам лишние хлопоты. Чувствуя себя обязанным, вы будете искать компромисс, чтобы не обидеть его и сделать то, что он просит, но каким-то образом соблюсти и свои интересы. Этот компромисс, может быть, принесет вам меньший вред. Но он все равно обременит вас.

Чем меньше у вас будет друзей, ставящих вас в подобные неловкие ситуации, тем легче вам будет сказать «нет», если вы планируете нечто более важное, чем без конца оказывать кому-то любезности.

Многие мужчины живут с убеждением, что они должны каждый раз заново доказывать женам свою любовь. Такие доказательства любви, странным образом проявляющиеся зачастую в материальных жертвах, являются выражением чувства вины мужа из-за его измен или просто недостаточно сильной любви.

Эта нечистая совесть используется женами в их тонкой игре со своими мужьями. Они не устают повторять один и тот же упрек: «Я вышла за тебя замуж по любви. Но ты хотел иметь только домохозяйку и мать твоих детей».

Муж, попавшийся в эту ловушку, будет искать тысячу успокаивающих аргументов, уверяя жену в своей любви. Он будет чувствовать себя виноватым, потому что он точно знает, что она права. Тем самым он уже проиграл игру. Любая проницательная женщина будет каждый раз повторять этот упрек, когда захочет что-то получить от своего мужа.

Женщины имеют в этой игре преимущество, потому что им легче представить свои отношения с мужем как бескорыстное самоотречение. Мужчины в этом отношении менее одаренны.

Муж, вовремя заметивший эту игру, поймет, что его взаимоотношения с женой должны строиться на гармонии между чувствами и взаимной выгодой. Он трезво спросит себя:

- Основываются ли наши взаимоотношения на многолетнем доверии?
- Какую реальную пользу я получаю от этих взаимоотношений?
- Какую пользу получает от них моя жена?

Эти размышления, по идее, должны избавить его от чувства вины, которое могло бы быть использовано ему в ущерб.

Вышеуказанный пример из супружеской жизни демонстрирует приемы, работающие схожим образом и в случае дружеских взаимоотношений. С какой бы стороны вы к этому вопросу ни подошли, вы всегда придете к одному и тому же выводу — важно не постоянное доказательство нашей любви и не то, чтобы иметь как можно больше друзей. Гораздо важнее, чтобы между тем, что мы отдаем, и тем, что получаем взамен, царил гармония, соответствующая нашим потребностям.

При проверке взаимоотношений по вышеуказанным критериям может вполне оказаться, что многие так называемые хорошие друзья давно стали для нас лишь обузой и связывает нас с ними только чувство долга.

Выводы вы должны делать сами.

Выражаясь конкретнее: в будущем вы, может быть, сочтете более важным предпринять что-то другое, вместо того чтобы сидеть в кабачке с парой друзей, доказывая им, какой вы хороший товарищ.

Глава 26. О том, как важно создать свою систему ценностей

Тот, кто не умеет сортировать жизненные задачи — от самых больших до самых незначительных, — лишает себя шанса реализовать все то, что ему необходимо для получения удовлетворения. Он бежит от одного дела к другому. Он тратит на неважные вещи больше времени и сил, чем нужно, вместо того чтобы правильно распределить свои силы:

- потратить больше времени и сил на то, что для него является важным;
- потратить меньше времени и сил на то, что для него менее важно, даже если это считают важным другие;
- отказаться от того, что для него бесполезно.

Чтобы распознать, что для нас важно, что менее важно и что бесполезно, мы должны сформировать собственное мнение обо всем, что играет хоть какую-то роль в нашей жизни, независимо от того, что по этому поводу думают другие. Мы должны создать свою систему ценностей.

При этом невозможно избежать ситуаций, когда другие люди, под чьи взгляды мы не подстраиваемся, назовут нас закоренелыми индивидуалистами. Это судьба каждого человека, кому собственные интересы важнее, чем интересы других.

Перспектива слыть эгоистом и индивидуалистом удерживает многих людей от того, чтобы создать собственную, основанную на личных потребностях систему ценностей.

Они довольствуются тем, что осуществляют в своей жизни лишь то, что не натывается на сопротивление других. Их решения превращаются в компромиссы, они считаются с другими больше, чем с собой. Тем самым они избегают всех испытаний, справившись с которыми они получили бы огромное удовлетворение.

- Если такому человеку постоянно говорить, что любовь является важнейшей предпосылкой для счастливого брака, то он будет судорожно добиваться этой любви. Если же окажется, что его чувства не соответствуют навязанным ему сказочным романтическим представлениям, то он будет убежден, что не способен на истинную любовь.
- Даже в браке он всегда будет мечтать о большой любви, которая якобы так важна и которая ему не дана. В этом противоречии между неисполненной мечтой и трезвой реальностью семейных будней он никогда не сможет найти истинного удовлетворения.
- Ему даже не придет в голову мысль отказаться от идеалистического представления о большой, настоящей любви, заменив его своим собственным представлением о супружеских взаимоотношениях. Браки, основывающиеся на реальных представлениях, всегда приносили людям гораздо больше счастья, чем браки, заключающиеся на пролетающих мимо облаках «настоящей любви».
- Если сказать человеку, ориентирующемуся на мнение окружающих: «Полдень — это время обеда», то он будет в полдень ходить и есть вместе с другими, независимо от того, голоден он или нет. Он будет пить, потому что другие тоже пьют, а не потому, что он хочет пить.
- Если он ночью проснется после эротического сна, исполненный желания, то он это желание подавит. Он по-

думает: «Если я сейчас разбужу жену, она разозлится». Одно представление о том, что другой человек может рассердиться, остановит его и заставит обуздать свои желания. Ему не придет в голову подумать, чем он мог бы заинтересовать жену принять участие в том, чего хочет он сам, и спросить себя: «Что я должен сделать, чтобы моя жена так же наслаждалась физической близостью со мной, как я с ней?»

- Люди такого типа склонны к тому, чтобы восхищаться всем, что другие называют искусством или культурой. Они восхищаются даже тогда, когда их это на самом деле нисколько не интересует. Лучше они будут лицемерно проявлять интерес, чем признаются: «Мне это безразлично», и займутся вещами, которые для них важнее, потому что они могут с ними отождествиться.
- Вместо того чтобы самим активно заняться пением или живописью, рукоделием или какой-то другой формой самовыражения, не беспокоясь, понравятся кому-то результаты или нет, — такие люди восхищаются другими, якобы добившимися мастерства в этой области. Тем самым они попадают в число лишенных собственного мнения поклонников, абсолютно уверенных в том, что искусство — это нечто, на что способны лишь отдельные особо талантливые личности, а культура — это что-то высокое, недоступное им самим. Поэтому наш мир полон людей, считающих наиважнейшим делом консервацию прошлых достижений, а не поддержку новых современных течений.

Человек, применяющий в своей жизни искусство быть эгоистом, все больше раскрывает и развивает свою личность. Для этого ему нужна своя система ценностей.

Изменение внутренней установки начинается с того, чтобы постоянно пересматривать ценности, навязываемые

нам другими. Вместо того чтобы некритически приспособиться к ним, нужно проанализировать, можно ли приспособить их к собственным способностям, возможностям и потребностям. Такой жизненный настрой заставит нас всегда активно справляться с жизненными ситуациями, потому что истинное удовлетворение мы можем получить только от того, что сами преодолели.

Для человека, подстраивающегося под других, нет ничего важнее этой способности приспособиться. Тот же, кто сам строит свою жизнь, уже не сможет довольствоваться бездумным следованием за большинством.

Любовь для него — не романтическая иллюзия, а реальность, в которой он сам решает, какую ценность она приобретет в его жизни.

Культура и искусство — это не то, что производят для него исключительные, неземные существа — писатели, актеры или дирижеры. Он делает искусство частью своей собственной жизни.

Для него культура — это все, что он сознательно создает. Это самореализация каждого отдельного человека в соответствии с его собственными представлениями, которые он претворяет в жизнь. Культура — это когда он сознательно питается, сознательно любит, сознательно живет. Когда он делает все, что для него важно, и не делает ничего, что для него на самом деле не имеет значения.

Все это — культура. Она возникает на почве индивидуального развития каждого отдельного человека, а не в ходе приспособления к тому, что нам пытаются навязать другие.

Можно сказать, что никакое дело не имеет значения для нас, если мы не можем действительно отождествиться с ним, пережить его на своем опыте и участвовать в его осуществлении.

Домохозяйка, купившая в магазине упакованный в фольгу ужин, чтобы дома его только подогреть и поставить

на стол, не сможет гордиться сделанным. Если ее муж или гости будут хвалить ужин, она не получит от этой похвалы удовлетворения. Потому что она не принимала участия в приготовлении ужина и не может отождествиться с ним.

Глава 27. О том, что стоит привести в порядок мелочи, и большие дела уладятся сами по себе

Наверное, в вашей жизни случалось то же, что в моей, — на вашем жизненном пути попадались люди, встреча с которыми определяла ваше отношение к тем или иным вещам. И до сих пор, по прошествии многих лет, я сохранил к ним те же чувства.

Когда мне было 20 лет, я впервые работал в редакции газеты. Моего тогдашнего начальника я мысленно по сто раз в день посылал к черту. Одна-единственная фраза, которую он постоянно повторял, доводила меня до отчаяния. Это была фраза: «Приведи в порядок мелочи, и большие дела уладятся сами по себе».

Если, например, я приходил к нему с рукописью на трех страницах, в которой я описывал дорожное происшествие, он говорил: «Очень хорошо, но очень длинно. Опишите то же самое в десяти строчках, и тогда мы это напечатаем».

Если я протестовал и пытался объяснить ему, что моя история хороша и что ее обязательно нужно напечатать со всеми деталями, он с улыбкой смотрел на меня и поучал: «Научитесь сначала писать маленькие сообщения, и тогда ваши большие репортажи улучшатся сами собой».

Этот опыт помог мне впоследствии перестать недооценивать небольшие дела, прежде чем приниматься за большие.

Мы все склонны восхищаться большими целями и пренебрегать деталями, которые требуют уделить им внимание на пути к серьезной цели. Например, мы говорим: «Самое важное в моей жизни — это быть счастливым». Это большая цель. Однако мы при этом часто забываем, что ее можно достичь, только если мы справимся с бесчисленными маленькими препятствиями, возникающими у нас на пути.

Если супруги рано или поздно спрашивают друг друга: «Мы ведь оба хотим одного — счастливо жить друг с другом, почему же нам это не удается?», то, может быть, причина просто в том, что их семейная жизнь разбивается о мелочи.



Пока с мелочами еще легко справляться, мы не обращаем на них внимания. И так длится до тех пор, пока гора неулаженных мелочей не перерастает в одну большую проблему, которую уже трудно решить.

Или мы не находим времени, чтобы раз и навсегда решить маленькую проблему. Мы избавляемся от нее только на ближайшие две недели. Потом она возникает снова, но уже подросшая, усложнившаяся, и приводит с собой другие маленькие нерешенные проблемки. То, что мы две недели назад могли уладить за десять минут, требует теперь уже двух часов. При условии, что мы на сей раз решим проблему действительно полностью.



Когда многие детали вырастают в большую проблему, мы тем более стараемся избежать ее решения. Мы говорим: «Сейчас у меня нет для этого времени. Я все улажу, когда буду меньше занят». Мы принимаем поверхностное решение, чтобы освободиться от давления в данный момент. Тем самым мы затыкаем одни дыры, делая в другом месте новые.

Мы должны знать, что наша жизнь зависит не от одного единственного большого события, а от того, как мы проводим каждый отдельно взятый день; от того, как мы распределяем свое время, как решаем многие маленькие проблемы, которые этот день с собой приносит; от того, как мы этот день заканчиваем. От того, можем ли мы сказать: «Это был замечательный день, и я смог сегодня сделать все, что хотел». Или же мы довольствуемся утешением: «Сегодняшний день был так себе. Надеюсь, что завтра все будет по-другому».

Если мы о большинстве дней недели можем сказать, что это были дни счастливые, то мы можем также сказать, что это была счастливая неделя. Поэтому мы должны придавать каждому отдельному дню такое значение, как если бы это был самый важный день в нашей жизни. Или, выражаясь другими словами, каждое удовлетворительное решение проблемы состоит из последовательного решения составляющих ее частичных проблем.

Если так смотреть на вещи, то, может быть, окажется, что счастьем вашей супружеской жизни угрожает вчерашняя ссора с партнером из-за плохой оценки ребенка за контрольную работу.

Давайте подробнее рассмотрим этот случай. Ссора возникла из-за того, что вы разошлись во мнениях касательно причин, которые привели к плохой оценке. Жена сказала: «Это все оттого, что ты не действуешь с нужной решительностью». Муж сказал: «Что бы я ни говорил, ты вечно защищаешь ребенка».

Уже в этот момент собственно тема разговора, а именно плохая оценка ребенка, потеряла значимость. Вместо того чтобы спокойно найти решение для этой частной проблемы, родители поссорились из-за разных взглядов на воспитание. Неудивительно, что они тем самым не добились решения, которое каким-то образом могло бы помочь ребенку.

А как бы эта ситуация могла выглядеть, если бы супруги действовали по принципу: «Приведи в порядок мелочи, и большие дела уладятся сами по себе»? В этом случае они поставили бы в центр дискуссии частичную проблему «контрольная работа», а не вопрос, «кто какие ошибки делает в воспитании ребенка».

Такой образ действий имел бы следующие преимущества.

1. Они могли бы беседовать без необходимости защищаться от взаимных нападков. Это был бы разговор по существу с целью решить, как лучше помочь ребенку подготовиться к следующей контрольной работе, чтобы он получил лучшую оценку.
2. Концентрация на частной проблеме «следующая контрольная работа» помешала бы им потеряться в перепалке о непослушании ребенка и т. п., которая ни к чему не ведет.
3. В ходе конструктивного разговора они могли бы сойтись, например, на том, что перед следующей контрольной работой отец каждый день в течение недели будет вечером заниматься один час с ребенком. Это даст ребенку чувство, что его родители занимаются им не только тогда, когда он принес домой плохую оценку. Поэтому подобная мера пошла бы на пользу и ребенку, и родителям.
4. Принятие совместного решения маленькой проблемы в итоге повлияло бы положительно и на взаимоотношения между родителями. Ссора не закончилась бы ожесточением сторон, когда каждый обвиняет другого и защищает самого себя. Оба пришли бы к выводу: «Мы совместно решили проблему. Мы можем говорить друг

с другом. Так мы должны будем действовать и в следующий раз».

Почему подобные истории нечасто заканчиваются таким образом? Потому что многие люди ссорятся друг с другом, ни разу не задумываясь о том, что решение маленькой проблемы достигается гораздо проще, чем проблемы большой.

Вы позволяете перепалке, возникшей из-за мелочи, превратиться в большую битву, в которой под вопрос ставится вся ваша совместная жизнь. Ссора начинается из-за пересоленного супа и заканчивается тем, что муж говорит: «Если ты не в состоянии сварить мне нормальный суп, мне придется в будущем обедать в ресторане». А оскорбленная жена, в хозяйственности которой усомнились, начинает плакать и говорить о том, что хочет развестись, потому что так жить у нее больше нет сил.

Обмен оскорблениями свел до минимума взаимопонимание и доверие друг к другу, и исчезла основа для выработки приемлемых для обеих сторон решений. Этого можно было бы избежать, если бы супруги сразу решили мелкую проблему «пересоленный суп». Ведь мелочи легче разрешаются, пока они малы. Тот, кто будет поступать согласно этому принципу, скоро обнаружит, что большие проблемы действительно решаются сами собой — потому что они просто не возникают.

Глава 28. О том, что всему свое время и на все нужно время

В медицине есть понятие «синдром». Под ним понимают картину болезни, складывающуюся из суммы различных симптомов.

Может быть, среди перечисленных ниже симптомов вы найдете что-то присущее вам.

- Из-за отсутствия времени вы не успеваете сделать дела, которые вы себе наметили, или делаете их только частично.
- Иногда вы вбиваете себе в голову, что определенное дело обязательно должно быть сделано тут же, чего бы это ни стоило. При этом на вашем пути возникают непреодолимые препятствия. Вы прекрасно знаете, что было бы лучше остановиться и уладить это дело в более подходящее время. Тем не менее вы тратите время и силы, только чтобы доказать себе самому или другим, какой вы дельный человек.
- С другой стороны, вы иногда точно знаете, что какое-то дело не терпит отлагательства, и тем не менее говорите: «Да ладно, я сделаю это позже».
- С вами часто случается, что вы на выполнение не особо важного задания тратите в несколько раз больше времени, чем его значимость того требует. Поэтому для других, более важных дел у вас не остается достаточно времени.
- Когда вы закончили работу, у вас не остается времени на перерыв и отдых. Ведь вас ожидает уже следующее дело, за которое нужно срочно приняться.

Все эти симптомы типичны для синдрома «у-меня-нет-времени».

Этот синдром стал очень распространенным явлением, и многие люди смирились с ним как с неизбежным злом.

Некоторые даже рады ему, потому что он служит им оправданием невыполнения того, что они не решаются сделать.

Я работал какое-то время с человеком, которого мы все называли «мистер-когда-же». Каждый раз, когда его кто-то просил сделать то или это, его лицо принимало замученный вид. Потом он цедил через зубы укоряющим унылым тоном: «И когда же я должен это делать? Я и так работаю без перерыва».

Этот человек по неизвестным мне причинам занял должность, которая была ему просто не по плечу. Его задача заключалась в том, чтобы улаживать ежедневно четыре-пять проблем, ограниченных по времени. Если бы он правильно распределял время, то ему понадобилось бы на эту работу не больше пяти часов.

Ему, однако, удавалось крутиться как белка в колесе по восемь часов в день и постоянно жаловаться на то, как все сложно и как мало времени в его распоряжении. Каждый вечер, уходя с рабочего места, он выглядел уставшим и изможденным.

Бросающийся в глаза признак синдрома «у-меня-нет-времени» заключается в том, что люди беспрестанно убеждают себя, что у них нет времени. Особенно времени для действительно важных вещей. Из страха не справиться с ними люди бессмысленно тратят время, занимаясь второстепенными вещами.

Если вы страдаете этим синдромом, у вас есть возможность от него избавиться. Нужно подчеркнуть, что сделать это сможете только вы сами.

Вам не поможет, если вы будете надоедать другим своими жалобами. Может быть, кто-нибудь из жалости и сделает за вас часть работы. Но тем самым он навредит вам больше, чем поможет. Потому что если вы привыкнете к тому, что у вас не хватает времени на важные вещи, то в вашем

настрое ничего не изменится, если даже работы на время станет меньше.

Кроме того, к «осложнениям» синдрома «у-меня-нет-времени» относится постоянное чувство вины. Ведь ваши жалобы — это не что иное, как выражение этого чувства вины. Поскольку успех не достигнут, вы ищете сочувствия других в качестве заместителя естественного удовлетворения.

Однако заместитель удовлетворения не решает проблему, как не решают ее и ваши попытки различными маленькими любезностями купить сочувствие других. Подобные усилия относятся к второстепенным вещам, занимаясь которыми вы только теряете время и избегаете выполнения важных задач.

Я был знаком со многими людьми, которые ежедневно должны были выполнить за определенный срок необходимое количество количества работы. В годы моей работы в редакциях газет это был обычный образ действий. В обеденное время проводилось собрание. На нем сотрудникам раздавались темы. Для выполнения работы у каждого было пять часов.

Мне всегда было любопытно видеть, как одни и те же действия повторялись у некоторых коллег изо дня в день.

После получения задания они первым делом смотрели на часы. Можно было почти слышать, что они думали в этот момент. А именно: «Пять часов. Значит, я могу сейчас спокойно выпить кофе». И они действительно это делали.

В столовой они регулярно встречались с коллегами, которые, как и они, хотели «быстренько выпить кофе» перед началом работы. В компании часто разгорались дискуссии и споры.

Время от времени тот или другой смотрел на часы и начинал нервничать. Тем не менее он сидел дальше и заказывал у официантки что-то еще. Потом он вдруг вскакивал и

выказывал нетерпение, если не мог тут же оплатить счет. Он прощался со словами: «Мне нужно идти. У меня масса работы».

Он влетал в свой кабинет, перебрасываясь поспешными фразами коллегами, как будто возвращался не из столовой, а с важной конференции. Добежав до своего стола, он первым делом хватал телефон и звонил домой. Это был краткий разговор, из которого можно было понять, насколько он погружен в работу. Он сообщал, что вечером вернется домой позже, потому что у него еще масса дел.

Потом он снова вскакивал и бежал в туалет. Охватившее его напряжение сказывалось на работе мочевого пузыря. На обратном пути, возле двери, кто-нибудь завязывал с ним беседу. Он давал втянуть себя в нее, хотя был полон беспокойства. Он сознавал, что для работы, которую он должен сдать, оставалось уже крайне мало времени.

И вот он наконец действительно начинал работать. Он суетливо курил и несдержанно реагировал, если кто-то просто заглядывал к нему в дверь. Иногда казалось, что он мысленно поносит своих коллег, сам не желая того. Успокоившись, он пару минут сидел, уставившись в стену. Наверняка он искал различные оправдания своему поведению.

Ему приходилось уделять внимание не только этому и своей работе, но и страху, что он не выполнит работу в срок. Понятно, что от этого страдало не только качество выполняемой работы, но и его физическое и психическое состояние. Неудивительно, что он потом чувствовал себя как выжатый лимон.

Я потому так хорошо все это знаю, что раньше тоже принадлежал к числу таких людей. Пока я не решил избавиться от этого бессмысленного и обесиливающего образа действий. Я разработал терапию против своего синдрома

«у-меня-нет-времени». Она состояла из следующих простых мер.

1. Первым делом я решил больше никогда не говорить, что у меня нет времени для того, что я хотел или должен был сделать.
2. Если мне нужно было одновременно уладить несколько важных дел, я распределял их по степени важности, чтобы выполнить одно за другим.
3. Потом я приучил себя рассматривать каждое дело, которое я в данную минуту выполнял, как самое важное. Какими бы сложными ни были другие задачи, я на время отгонял все мысли о них. Я не позволял себе даже спросить себя: «Сможешь ли ты вообще все успеть?» Эта мысль только отвлекла бы меня от того, что я хотел закончить.
4. Для всего, что я делал, я назначал срок исполнения. Это заставляло меня подумать о том, какую временную «ценность» имело для меня каждое дело.
5. Под конец, когда было ясно, чем и как долго я сначала хотел заняться, я решал считать это дело самым важным в данный момент. Я запретил говорить себе: «Мне обязательно нужно сначала выпить кофе, чтобы проснуться». Ни один разговор или звонок не был для меня важнее, чем необходимость начать работу.

Когда я садился за письменный стол, я обычно был уже так сконцентрирован на своей задаче, что мне легко удавалось отбиваться от всякого рода отвлечений. Мне не нужно было «время для разбега». Мне не нужно было сначала избавиться от мыслей о каких-то предшествующих разговорах. Мои мысли были настроены на предстоящую работу.

Позитивным побочным эффектом моего решения было то, что мои коллеги быстро привыкли к моему новому

поведению. Они уже больше не спрашивали: «Ты пойдешь с нами пить кофе?» А я вскоре обнаружил, что вовсе не нуждался в этом времяпрепровождении в столовой. В моем распоряжении вдруг оказалось много времени, и моя работа продвигалась быстро как никогда. Мне не нужно было торопиться. Не нужно было бояться, что я не справлюсь с работой вовремя. Качество моей работы улучшилось, и она доставляла мне больше удовольствия.

И если я потом наряду с работой в газете еще успевал писать сценарии телевизионных передач, рекламные тексты или книги, если у меня вдруг появилось больше времени для семьи, потому что я вечером вовремя возвращался домой, то все это связано ни с чем другим, как с моей терапией против синдрома «у-меня-нет-времени». Чудо-медицина? Ни в коем случае. Каждый может создать и применять для себя такую терапию.

Конечно, я потерял тогда тесный контакт с некоторыми людьми, с которыми раньше ежедневно сидел в столовой. Но это было связано с тем, что я понял, что для меня действительно важно, а что нет.



Часть IX. Стратегия независимости

Тот, кто не находит времени, чтобы наслаждаться каждым маленьким шагом на пути к достижению больших целей, проходит мимо истинного жизненного счастья. Так же обстоит дело и с людьми, которые пытаются всего добиться силой своей воли.

Сила воли — это лишь символ бесполезного насилия, которому мы себя подвергаем. Человек, которому приходится заставлять себя реализовывать свои желания, никогда не сможет испытать радости от их исполнения.

Многие не могут также удержаться от раболепия перед людьми, слывущими авторитетом. И все лишь потому, что те имеют больше власти, больше денег, лучшую должность или больше знаний в определенной области. Если ты оказываешь кому-то слепое почтение, то не стоит удивляться, что этот человек будет тебя использовать.

Три правила независимости:

1. Я — равный партнер для каждого человека.
2. Ни один человек не бог. Всему и каждому можно найти замену. Я буду искать ее, вместо того чтобы попадать в зависимость.
3. Вместо восхищения статусом авторитетных персон я потребую от них ответственности за их действия.



Глава 29. Стратегия маленьких шагов для достижения большой цели

Когда мне еще не было двадцати лет, мне посчастливилось познакомиться с очень умной женщиной. Она была вдовой и намного старше меня. Честно говоря, я относился к этой связи с высокомерной заносчивостью молодого быка, которому природа еще не поставила каких-либо ограничений. Муж этой женщины умер в возрасте шестидесяти лет и был на двадцать лет старше ее. Поэтому я думал, что она должна быть невероятно счастлива оттого, что я ее любовник. Я был силен и пылок и, собственно говоря, ожидал, что она однажды выразит свое восхищение тем, что я гораздо лучше в постели, чем ее покойный муж.

Наверное, она угадала мои мысли. Потому что однажды преподнесла мне урок, избавивший меня от излишней самоуверенности.

Она сказала мне:

«Ты мне очень нравишься, малыш. Но я должна сказать тебе одну вещь. До того, как ты станешь таким же хорошим любовником, каким мой муж был в шестьдесят лет, ты должен понять о любви пару важных вещей. И вот самая важная из них: самое большое счастье — это то, к которому ты приходишь, проделав путь из множества маленьких шагов».

Разумеется, это глубоко ранило мое самолюбие. Хотя я поначалу и не совсем понял, что она имела в виду под маленькими шагами. Но поскольку наши взаимоотношения длились еще долгое время, то иногда возникали ситуации, в которых она пыталась научить меня любви.

Лишь гораздо позже я осознал, что нам очень редко выпадает счастье приобрести решающий жизненный опыт таким приятным образом, как в этом случае.

Каждый, кто хоть немного разбирается в подобных вещах, знает, конечно, что быстро достигнутый оргазм не приносит желанного удовлетворения. И тем не менее физическая близость остается для многих людей актом силы с заданной целью.

Стратегия мелких шагов к большой цели заключается не в том, чтобы насильно удерживать напряжение естественного процесса. Скорее, она состоит в том, чтобы так радоваться каждому маленькому шагу, как если бы он был большой целью.

Позвольте мне объяснить это на примере. Вы можете пить вино по-разному. Вы можете глотнуть один глоток из бокала и бездумно пропустить его через горло в желудок. Этот глоток не будет для вас ничего значить. Он будет просто одним незначительным глотком из многих, которые вы когда-либо пили.

Другой вариант: вы с наслаждением потягиваете вино из бокала, задерживая каждый глоток во рту. Вы несколько раз подталкиваете его языком к нёбу, чтобы сполна насладиться вкусом. Потом вы через сложенные трубочкой губы выпускаете в рот немного воздуха, поглаживая им язык и усиливая тем самым восприятие вкуса. И только потом вы двумя-тремя маленькими глотками отправляете вино в желудок. Тем самым не только каждый глоток, но и каждая фаза наслаждения вином превращается в отдельное радостное событие. Если вы хоть раз наблюдали за тем, как пьют вино умеющие наслаждаться этим люди, то вы наверняка заметили, что они редко пьянеют.

Они не нуждаются в том, чтобы замещать качество процесса количеством. Точно так же, как действительно хорошему любовнику не нужно хвастаться своей потенцией.

Если в прошлой главе я говорил о том, насколько важно не избегать жизненного опыта, то сейчас хочу особо подчеркнуть, как стратегия маленьких шагов делает из каждого такого опыта цепь приносящих счастье событий.

Можно сказать, что это стремление к качеству вместо количества. К глубине вместо поверхностности. Это решение наслаждаться как можно большим из того, что мы делаем, и записывать как можно меньше дел в категорию неизбежного зла.

Это не вопрос знаний, которые можно получить из книг. И не вопрос следования высоконаучным выводам. Речь здесь не идет и о каких-либо других способностях, которые можно иметь или не иметь. Это скорее личное решение, которое каждый может принять самостоятельно, чтобы тем самым изменить к лучшему свой настрой в повседневной жизни.

Попробуйте сформулировать для себя установки, подобные моим:

- Начиная с сегодняшнего дня я буду пить вино так, что каждый отдельный глоток будет для меня наслаждением. Точно так же я буду вести себя в любви.
- Во всем, что я делаю, я наслаждаюсь каждым отдельным шагом, который необходим для достижения поставленной цели.
- В следующее воскресенье я не тронусь с места, чтобы просто как можно скорее достичь цели. Нет, я найду время и буду в пути наслаждаться всем, что мне нравится.

Решение пользоваться стратегией маленьких шагов в качестве основополагающего жизненного настроя — это

больше, чем рецепт того, как можно изменить свой образ действий. Оно дает толчок постоянному обновлению и оживлению поведенческих моделей, ставших монотонными из-за многолетних привычек.

Если мужчина ложится с женщиной в постель с намерением: «Я хочу, чтобы она два раза испытала оргазм перед тем, как я его испытаю», это весьма похвально. И, может быть, это даже понравится женщине. Но это намерение никоим образом не увеличит его собственную радость. Потому что все, что он предпримет, чтобы добиться желаемого, будет направлено на эту ограниченную цель. Он будет постоянно спрашивать себя: «Долго ли ей еще осталось? Что мне еще нужно сделать?»

Как и любое действие, находящееся под давлением необходимости, этот образ действий приведет к излишнему напряжению и не принесет полного удовлетворения.

По сути дела, совершенно не важно, что конкретно этот мужчина будет делать, если он от каждого отдельного шага получит максимальное удовлетворение перед тем, как перейти к следующему.

Поймите меня правильно — речь здесь идет не о том, чтобы добавить к многочисленным советам по получению сексуального удовлетворения еще один. Просто это одна из многих областей, в которых мы путем сознательного следования стратегии маленьких шагов можем обогатить свою жизнь.

Глава 30. О том, что сила воли лишь мешает нашему развитию

Некоторые люди, не достигшие многого из того, что хотели бы, смиряются с этой ситуацией, объясняя ее так: «Мне

просто не хватает силы воли. Я не рожден для борьбы». Они постоянно пользуются этим утверждением в качестве оправдания того, что быстро сдаются, если им не удастся легко что-то осуществить.

Сила воли относится к тем понятиям, с которыми мы постоянно сталкиваемся. Еще в школе нас ругают: «Постарайся. Для учебы нужно иметь силу воли, тогда все получится». О людях, которые хотя бы на первый взгляд чего-то добились, говорят: «Он был успешным благодаря силе воли».

Воля является символом силы, которую мы должны приобрести, если хотим состояться в жизни. Тому, кто ею обладает, завидуют, его ставят в пример другим. О человеке, не встающем утром раньше девяти часов, с самого начала говорят, что у него слабая воля. Тот же, кто встает в пять утра и сразу принимается за работу, считается человеком сильной воли.

В школе я считался скорее ленивым, чем прилежным учеником. Замечание «У тебя есть талант, но тебе не хватает силы воли» сопровождало меня в течение всего периода ученичества. Когда я однажды с любопытством спросил одного из своих учителей, как же я могу добиться этой знаменитой силы воли, он мне ответил: «Не питай несбыточных надежд. Либо у человека есть воля, либо ее нет».

Так я прожил пару лет в уверенности, что был обделен судьбой. В моем аттестате, который я сохранил до сих пор, написано: «Ученик старается, однако его способность добиваться своего ниже средней».

Перед каждой контрольной работой или экзаменом я твердо намеревался сесть и основательно подготовиться. Но каждый раз, с удивительной регулярностью, происходило одно и то же.

- Предмет, которым я должен был заняться, не интересовал меня. Он потому не интересовал меня, что я не-

достаточно им занимался. Мои учителя тоже не могли пробудить у меня интерес к вещам, которые преподавали. Для меня было утешением сказать себе: «Предмет не интересует меня. Учителя скучны. Школа меня просто достала». Поэтому мне приходилось принуждать себя учиться.

- Представление о принуждении еще больше усиливало мою антипатию к этой деятельности. Даже если мне удавалось заставить себя сесть за учебники, я делал это только вполсилы, размышляя при этом: «Зачем это все, если я все равно опять потерплю неудачу?»
- Обычно я откладывал подготовку к урокам на последний момент. Вечером перед экзаменом я говорил себе с отчаянной решимостью: «Завтра я встану в шесть утра и буду заниматься». Но на следующее утро во мне все сжималось от страха настолько, что я больше сосредоточивался на неудаче, чем на решении проблемы.

Когда все опять плохо кончалось, я мог только констатировать: «У меня же была воля что-то сделать. Но у меня не получилось». До сих пор не знаю, как мне удалось закончить школу с аттестатом зрелости. Но это точно не было результатом моей силы воли.



Воля, которой мы придаем столько значения, которой мы так восхищаемся, которой приписываются сила, власть и другие героические свойства, на самом деле лишь мешает нашему развитию. Потому что уже одна мысль о том, что нужно что-то делать, вызывает у нас противоположное желание, напряжение и страх не справиться.

Причина того, почему многие люди достигают необыкновенных результатов, кроется совсем не в их воле, а в их

боязни неудачи. Этот страх неудачи в качестве мотива наших действий ведет к роковым последствиям не только для нас самих, но и для нашего окружения. Наверное, в нем заключается суть любой нетерпимости, из-за которой многие люди принуждают себя и других делать вещи, которые они делать не хотят.

1. Все начинается со знаменитой воли добиться своего. Она связана с представлениями: «Я должен это сделать, чего бы это ни стоило» и: «Я не должен потерпеть неудачу».
2. Кто сам заставляет себя что-то сделать, у кого нет другого мотива действий, чем воля добиться своего любыми путями, тот не будет считаться и с другими. Не поддерживающие его люди автоматически станут его врагами.
3. Для человека, действующего под принуждением воли и из страха не справиться с задачей, нет альтернатив. Он не может позволить себе спросить, правильно ли вообще то, что он хочет сделать. Тому, кто встанет у него на пути, не сдобровать. Потому что принуждение волей и страх знают лишь одну цель — победу любыми способами.
4. Ясно, что, действуя из таких побуждений, невозможно испытать ни радости, ни счастья, ни истинного удовлетворения. Так можно добиться только принуждения к дальнейшим усилиям воли и еще большему насилию над собой.

Потому что каждый противник, которого мы каким-то образом пытаемся к чему-то принудить, вынужден защищаться. Возможно, мы и победим его сегодня, но завтра он попытается поставить нас на колени. Или послезавтра. Пока мы не допустим ошибку.

Наш мир полон людей, чья жизнь состоит только из страха и принуждения, преодоление которых требует огром-

ных усилий воли. Они думают, что должны всегда побеждать и не должны уступать.

Какая есть этому альтернатива?

Альтернатива получения удовлетворения без принуждения. Она не исходит из того, что мы силой нашей сильной воли будем принуждать к чему-то себя и других для достижения своей цели. Черты характера, которые для этого необходимы, — это скорее терпение и упорство. Терпение не добиваться сегодня силой того, что в другое время получится само собой. Упорство, с которым мы создадим все предпосылки, чтобы оно действительно получилось само собой.

Собственно говоря, эта альтернатива — не что иное, как логическое следствие овладения искусством быть эгоистом.

- Кто может «подружиться» с целями, которые ему неприятны и которых он боится, тому больше не придется принуждать себя к их достижению.
- Кто пытается достичь цели маленькими, приносящими счастье шагами, тот автоматически проявляет терпение и упорство.
- Кто понимает свои истинные желания и сознательно, систематически планирует их осуществление, тот естественным образом испытывает радость от них. Чем больше он отождествляет себя с тем, чего он хочет достичь, тем меньше становится его страх потерпеть неудачу. Страх вообще уменьшается настолько, насколько мы приобретаем уверенность в себе, постоянно занимаясь самими собой.

Глава 31. О том, что никого не стоит уважать больше, чем себя самого

В воспитании, которому мы, начиная с самого рождения непрерывно подвергались, много усилий тратилось на то, чтобы привить нам уважение ко всевозможным вещам. Уважение к авторитетам, уважение к людям, которые в определенной области больше знают, чем мы. Уважение к титулам, начальникам, власти и деньгам. Поэтому неудивительно, что мы с течением времени добровольно соглашаемся на подчинение и другие люди этим пользуются.

Для каждого, кто каким-либо образом хочет использовать других, этот ритуал является удобным инструментом властвования. Он делает все, чтобы сохранить этот инструмент в своих руках. Чем больше раболепия выказывают другие, тем проще для него использовать их.

В учреждениях людям, часами сидящим в очередях, этим актом унижения дают понять: «Ты просто пешка. Если ты не окажешь учреждению должного уважения, то ты никогда не получишь того, что тебе нужно».

Из страха нарваться на неприятности просители оказывают ведомству уважение, хотя на самом деле все должно быть наоборот. К ритуалу подчинения относится и то, что ожидающих лишь по одному подпускают к окошку. Они должны чувствовать себя одинокими и покинутыми. Рядом с ними не должно быть никого, кто мог бы им помочь. Они должны всецело находиться во власти чиновника, и тот с помощью инструмента под названием бюрократия даст им почувствовать все свое превосходство.

От него одного зависит, будет ли наше дело улажено быстро или только через два года. Он может дать нам подсказку или поставить подножку, если захочет, чтобы мы споткнулись.

Ежедневно, везде и в различных вариантах повторяется то, что я недавно наблюдал на одной улице в Вене. Полицейский остановил машину, потому что водитель не обратил внимания на дорожный знак. Нет, не думайте, он не сказал ему: «Вы нарушили то-то и то-то, это будет вам стоить столько-то». Он хотел получить маленькое удовлетворение, применив в отношении водителя ритуал подчинения.

Когда тот вышел, полицейский посмотрел на него, сознавая все свое превосходство, и спросил: «Почему, думаете вы, я вас остановил?»

Водитель ответил: «Соответственно вашему служебному предписанию вы должны сначала поприветствовать меня. Сделайте это».

Полицейский в замешательстве поприветствовал его.

Потом водитель сказал: «Я требую от вас, чтобы вы информировали меня о причине служебного акта. Поскольку вы не обладаете ни обаянием, ни интеллигентностью, у меня нет никакого желания играть с вами в загадки, как это делают участники телевикторины».

Эти слова и еще некоторые другие замечания глубоко ранили достоинство полицейского. Между ним и водителем завязался долгий разговор, в конце которого полицейский сообщил: «Вот чего вы добились. Если бы вы мне не противоречили, то я не сделал бы отметку о вашем правонарушении».

Врачи тоже совсем не случайно заинтересованы в существовании очередей из пациентов. Это воспитывает в ожидающих то уважение, которого врач хочет от них добиться. Долгое ожидание, угрюмые лица сидящих рядом, истории болезни, которые они рассказывают друг другу, и почтение, с которым они идут к двери, когда их вызывают внушающим уважение тоном, — все это создает желаемую дистанцию между врачом и пациентом.

Тот, кого пропустили в святая святых, не должен даже думать о том, чтобы воспользоваться услугами уважаемого человека дольше, чем тому удобно.

Врачи создают впечатление, как будто они действительно всегда точно знают, чего пациенту не хватает. Они прописывают самые бесполезные лекарства так, как если бы это были чудодейственные средства. В случае, если лекарства не помогут, врач повернет все дело так умело, что его авторитет перед пациентом окажется незапятнанным.

Каждую неделю мы узнаем из газет статистику дорожно-транспортных происшествий. В особо тяжелых случаях печатают даже имена и адреса виноватых. Вы когда-нибудь слышали, чтобы где-то была напечатана статистика случаев смерти, которые можно было бы предотвратить, если бы врачи лучше отнеслись к своему делу? С именами и адресами виноватых в особо тяжелых случаях?

Такой статистики не существует по одной элементарной причине. Просто водители, чьи ошибки стали причиной смерти других водителей, не считаются уважаемыми людьми. Врачи же, чья халатность стала причиной смерти пациентов, считаются уважаемыми людьми. Так, уважение, которым пользуются некоторые группы населения, решает дело, когда речь идет о предании их действий огласке.

Конечно, есть пациенты, которым не нужно сидеть в комнатах ожидания. Они записываются на прием по телефону, и их пропускают сразу. Или их лечат профессора в своих частных отделениях. Привилегия этих людей состоит в том, что они обладают достаточным количеством власти или денег, которым врач, в свою очередь, оказывает уважение.

Уважаемые люди создали определенные предписания, которые дают понять, насколько велико должно быть оказываемое им уважение. Это выражается, например, в длительности ожидания перед вызовом пациента. Или в количе-

стве промежуточных инстанций и кабинетов, через которые нужно пройти. Поэтому руководящие лица, которые могут себе это позволить, заседают в больших помещениях за огромными столами, стоящими как можно дальше от двери, через которую каждый посетитель входит.

Длина пути и возможность полюбоваться роскошной обстановкой должны внушить входящему уважение еще до того, как он перемолвится хотя бы одним словом с уважаемым человеком. Можно сказать, что с помощью различных ритуалов подчинения другому человеку показывается, насколько мал он и насколько велик уважаемый человек.

Было бы нереальным пытаться изменить эту систему подчинения. Опыт показывает, что каждая новая система функционирует по тому же принципу. И каждый из нас — это одна из составляющих этой системы. Каждый человек стремится к тому, чтобы защитить или расширить свои позиции. Каждый подчиняется своему начальнику, врачу или чиновнику, чтобы получить от него желаемое. С другой стороны, он пытается подчинить себе тех, кто стоит ниже его.

Эта система существует независимо от того, нравится она нам или нет. Однако каждый отдельный человек имеет свободу выбора своего отношения к ней. Потому что есть большая разница, предоставляем ли мы другим людям преимущества лишь потому, что они умеют нас запугать, или мы имеем шансы для конфронтации с ними.

Значит, речь опять же идет о защите территории. А вы знаете, что чем решительнее вы готовы ее защищать и чем обдуманнее вы действуете, тем лучше вы сможете воспользоваться вероятностью победы даже в том случае, если захватчик, кажется, превосходит вас по силам.

Тот, кто не уверен в границах своей территории, будет выбирать подчинение — хотя бы для того, чтобы обеспечить себе минимальные преимущества. И даже этот минимум зависит от благосклонности других.

Убеждение «Я — равный партнер для каждого человека, независимо от того, на какого рода авторитет он претендует, и я не позволю запугать себя никаким ритуалом подчинения» — это один из трех принципов, которые могут сохранить нас от опасности оказаться в невыгодном положении.



Второй принцип звучит так: «Всем и каждому, кто кажется в какой-то области единственным авторитетом, я буду искать возможную замену». Это означает, что мы можем заменить уважение неуважением и исходить из мысли: «Я не нуждаюсь в том, чтобы кому-то подчиняться, если я смогу найти ему равноценную или лучшую замену. Мне нужно лишь взять на себя труд ее искать».

Если мясник на моей улице утверждает, что продает лучшие бараньи окорока в городе и поэтому они такие дорогие, я могу, конечно, подчиниться его притязанию на авторитет. Я могу, однако, пойти к другому мяснику, продающему более дешевые бараньи окорока. Может быть, они действительно хуже первых. Но не думаю, что разница в цене сопоставима с разницей в качестве.

Многие люди с готовностью подчиняются всевозможным диктатурам только потому, что они слишком привыкли к удобству и не желают искать альтернативные решения. Они ругаются, но покупают. Они ноют, но все равно без сопротивления сдаются людям, использующим их зависимость. Они не скажут: «Лучше я съем не такой вкусный бараний окорок, чем позволю мяснику диктовать мне цену, которую я считаю необоснованной».



И наконец, третий принцип: «От попыток подчинить меня себе, предпринимаемых пользующимися авторитетом людьми, я буду защищаться своей компетентностью».

Одна из основных причин, почему люди окружают себя уважением, заключается в том, что они хотят быть независимыми. Они хотят делать то, что им нужно, никому не отдавая отчета в своих действиях. Особенно тем людям, которых они используют.

Самый простой путь к этому — это представить другого незнающим. При этом незнающим является только тот, кто сам соглашается на эту роль и кто готов унижаться перед тем, кто имеет в какой-то области больше знаний, чем он сам.

Вне зависимости от нашей профессии и от уровня образования мы имеем право, например, потребовать от зубного врача объяснить нам детали рентгеновского снимка, перед тем как он начнет лечить наши зубы.

Я сам в течение двадцати лет сидел с влажными ладонями в зубоврачебных креслах, исполненный уважения к мастерству специалистов. Они делали рентгеновские снимки моих зубов, но ни один из них не счел необходимым перед тем, как включить бор-машину, объяснить мне, что он на этих снимках видел.

Позже я попал к зубному врачу, который показал мне на рентгеновских снимках все, что его так уважаемые мной коллеги испортили в моих зубах. При удалении трех зубных нервов корневые каналы были заполнены так поверхностно, что позже там возникли воспалительные процессы, повлиявшие на весь организм. Под невероятно дорогим мостом из-за недостаточной обработки образовался гнойный очаг.

Все это я сам мог видеть на рентгеновском снимке. Из этого примера мы должны понять, почему уважаемые люди столь заинтересованы в том, чтобы внушить нам почтение, дабы мы не отважились потребовать от них отчета об их действиях.

Тем не менее мы должны продолжать это делать. С начальниками и мастерами, врачами и чиновниками. Потому что каждому из них можно найти замену. Многих из них

наверняка давно бы заменили, если бы их подчиненные, клиенты или пациенты привлекали их к ответственности за их действия.

Поэтому мы должны без всякого почтения говорить каждому, кто пытается навязать нам цену: «Я вернусь к вашему предложению, если не найду такой же товар дешевле где-нибудь в другом месте».

Мы должны спрашивать врача: «Почему вы прописываете мне это лекарство?» или: «Объясните мне, почему вы поставили такой диагноз». Или, если лекарство не помогло, мы должны требовать объяснений, почему он нам его прописал.

Из-за того, что очень многие люди слишком уважают других и слишком мало уважают себя:

- жены используют своих мужей, которые падают, чтобы обеспечить своим вечно недовольным женам удобное существование;
- мужья записывают своих жен в домохозяйки, не способные ни на что другое, как только на ведение хозяйства и воспитание детей; причем эти мужья ожидают от жен абсолютного почтения;
- полчища бюрократов самодовольно сидят за своими столами, уверенные в том, что мы существуем для них, а не они для нас;
- политики принимают решения с уверенностью, что никто из тех, чьи интересы они должны представлять, не привлечет их к ответственности, как бы ни был велик ущерб, который они своими действиями нанесли.



Ни одна вооруженная революция не принесет нам больше пользы, чем революция решительного самоутверждения каждого из нас. В соответствии с его возможностями. В соответствии с его способностями. В соответствии с его пониманием взаимосвязей, ведущих к наилучшему самораскрытию.

Поскольку никто не заинтересован в том, чтобы создать нам оптимальные предпосылки для самораскрытия, каждый из нас должен это делать сам.

Поскольку никто не хочет и не может взять на себя ответственность за наше счастье, мы должны нести ее сами.

Поскольку мы не поможем делу, если будем постоянно обвинять других в нашем несчастье, мы должны взять свою жизнь в свои руки.

Лучше всего начать эту революцию уже сегодня. И продолжать ее всю жизнь.

Послесловие

Эта книга не претендует на полноту изложения темы. Тот, кто ее прочитал, не может утверждать, что теперь знает все об искусстве быть эгоистом. Наоборот, он стоит только в начале пути к тому, что должен знать о себе самом.

Поэтому эта книга — и я не устану это подчеркивать — лишь толчок к тому, чтобы основательнее, упорнее и сознательнее заниматься самим собой.

Очень многие люди постоянно увлекаются какими-либо теориями, новыми методами и чудодейственными средствами, обещающими решение их проблем. Бегство в подобные увлечения — это обычно самый верный путь, чтобы все дальше отходить от практики действительного самораскрытия.

Так, может случиться, что женщины настолько увлекаются вопросом эмансипации, что из-за этого рушится их семейное счастье. Или родители в результате усердного изучения новейших теорий детских психологов забывают о том, чего детям в действительности не хватает, а именно — участия, совместно проведенного времени и постоянных бесед.



Точно так же обстоит дело и в том случае, когда мужчины так интенсивно зарабатывают средства для обеспечения своей семьи, что тем самым взваливают на себя заботы, которые никого не делают счастливыми.

По сути дела, абсолютно неважно, можете ли вы сказать о себе: «Я владею теперь искусством быть эгоистом» или «Я — превосходный эгоист». Решающим является только то, насколько вы счастливы в каждый отдельный день своей жизни.

К сожалению, широко распространено предубеждение, что человек, заботящийся больше о себе самом, чем о других, не может быть хорошим отцом семейства, хорошей женой или хорошим коллегой. Это утверждение очень просто опровергнуть.

Тот, кто живет уверенно и счастливо, понимает себя и поэтому может лучше понять других людей. Тот, кто в состоянии удовлетворять свои желания, не будет надоедать другим просьбами о получении искусственных заменителей удовлетворения. Тот, кто правильно относится к своей работе, не будет отыгрываться на своей семье.

Поэтому человек, пытающийся овладеть искусством быть эгоистом, получит наибольшее удовлетворение, если его спросят: «У тебя в последнее время такой довольный вид. Как это тебе удается?» И он сможет ответить: «Я больше забочусь о себе, чем о других».

Люди, довольные собой и жизнью, добились этого не путем точного следования каким-либо предписаниям, а благодаря своему опыту и тому, какие выводы они из этого опыта сделали.

Если я говорю, что эта книга не раскрывает тему полностью, то лишь потому, что раскрыть ее полностью невозможно. Она развивается изо дня в день, если мы ею занимаемся. Она развивается пропорционально интенсивности, с которой мы ею занимаемся.

Все приведенные в этой книге выводы, события и примеры — и я снова хотел бы это подчеркнуть — не являются результатом каких-то научных или псевдонаучных изысканий. Эта книга — скорее выводы из моей жизни и попыток

справиться с ней. Каждый может заняться самим собой и выработать собственные методики.

Некоторым людям я особенно благодарен за то, что имел возможность пережить многие полезные ситуации и написать эту книгу. К ним относятся мои родители, которые, в то время как я еще жил на их попечении, понимали мое стремление вести жизнь, не всегда соответствующую их собственным представлениям. К таким людям относится также моя жена Криста, которая иногда страдала оттого, что я ночи напролет сидел за пишущей машинкой. Моему многолетнему партнеру доктору Сеппу Гассеру я благодарен за исследования и материалы, которые он предоставил в мое распоряжение.

Больше всего, однако, я благодарен доктору Петеру Айслеру, без чьего поощрения, ценных идей и постоянной проверки имеющихся материалов эта книга, наверное, никогда не была бы издана.