

Марк Гоулстон, Филип Голдберг

Не мешай себе жить. Как справиться со страхом, обидой, чувством вины, прокрастинацией и другими проявлениями саморазрушительного поведения

В память об Ирвинге Гоулстоне, Идел Стоцки и Вильяме Макнери

Эту книгу хорошо дополняют:

Рольф Добелли

Максим Дорофеев

Келли Макгонигал

Марк Уильямс, Дэнни Пенман

М. Дж. Райан

Елена Резанова

Информация от издательства

Издано с разрешения авторов

На русском языке публикуется впервые

Гоулстон, Марк

Не мешай себе жить. Как справиться со страхом, обидой, чувством вины, прокрастинацией и другими проявлениями саморазрушительного поведения / Марк Гоулстон, Филип Голдберг; пер. с англ. О. Медведь. — М.: Манн, Иванов и Фербер, 2020.

ISBN 978-5-00169-078-8

Многие люди с сожалением осознают, что не способны реализовать свои планы, потому что сами возводят преграды на пути к своей мечте. Проанализировав 40 моделей саморазрушительного поведения, которые препятствуют осуществлению желаний, авторы книги составили практические рекомендации по преодолению самосаботажа.

Книга для всех, кто попал в ловушку саморазрушения, но хочет улучшить свою жизнь, избавившись от деструктивного поведения.

Все права защищены.

Никакая часть данной книги не может быть воспроизведена в какой бы то ни было форме без письменного разрешения владельцев авторских прав.

© Mark Goulston and Philip Goldberg, 1996

© Перевод на русский язык, издание на русском языке, оформление. ООО «Манн, Иванов и Фербер», 2020

10 уроков саморазрушительного поведения

Должен признаться, меня очень порадовала реакция читателей на первое издание этой книги. А еще я многое узнал благодаря им, а также их отзывам на топ-десятку уроков, которые мы все можем выучить на примере саморазрушительного поведения некоторых знаменитостей и известных общественных деятелей, от профессионального игрока в американский футбол О. Джея Симпсона до президента Клинтона; я писал об этом для ряда изданий. Проницательные читатели, применившие советы из книги в своей жизни, помогли мне осознать, что ясное понимание сути саморазрушительного поведения позволяет извлечь из него универсальные уроки. А чтобы помочь вам получить от книги еще больше пользы, для начала предлагаю топ-десятку уроков, которые я усвоил благодаря читателям.

1. *Действуйте, не откладывая решение проблемы.* На мой взгляд, одно из величайших потрясений, которые переживает человек, приближаясь к закату жизни, — это осознание того, что она оказалась мало похожей на то, о чем он мечтал и на что надеялся. Но еще горше понимать, что неспособность реализовать надежды и мечты в значительной мере обусловлена тем, что вы не смогли перестать стоять на собственном пути. А между тем исправить это никогда не поздно. Настало время отказаться от саморазрушительного поведения — это *сегодня*. Не сделав этого, вы серьезно рискуете пережить в будущем глубочайшее сожаление как из-за упущенных возможностей, так и из-за неиспытанного удовлетворения от жизни и недополученной вами и недоданной вам любви.

2. *Не угодите из огня да в полымя.* Решив как можно скорее изменить саморазрушительное поведение, убедитесь, что не просто заменяете его *другим*, таким же по сути. Новая модель может оказаться еще деструктивнее. Помните: не глядя паля из ружья, можно себе и ногу прострелить! Если в попытке найти новый компенсаторный механизм вы действуете опрометчиво, то на короткое время испытаете облегчение, но очень скоро это лишь еще больше усложнит вашу жизнь, нанесет новый удар по репутации и в конечном счете заставит ненавидеть себя за глупые поступки. Вместо того чтобы ждать очередной похожей ситуации и действовать импульсивно, заранее выясните, какие шаги обеспечат вам эффективное долговременное решение, а не просто временную замену пагубной поведенческой модели.

3. *Не считайте избегание решением проблемы.* Пытаясь изменить губительный паттерн своих отношений с окружающими, некоторые люди предпочитают просто избегать проблем и неприятностей и не открывают никому своих чувств. Им кажется, что жить в вечном недовольстве и обиде лучше, чем каждый раз ссориться. К несчастью, если довольно быстро не нейтрализовать причину, вызывающую обиду и разочарование, эти чувства вскоре перерождаются в негодование, гнев и даже ненависть. Это все равно что сидеть на пороховой бочке эмоций. Они копятся внутри и в конце концов находят выход в виде физических заболеваний. В долгосрочной перспективе гораздо менее самоубийственно признать проблему на раннем этапе и эффективно разрешить ее — с состраданием, уважением и сочувствием к другому человеку.

4. *Нет ничего более бесполезного, чем пытаться изменить другого человека.* Стараясь найти относительно легкий выход, некоторые люди, вместо того чтобы работать над собственными саморазрушительными поведенческими паттернами, пытаются изменить окружающих. «Знаете, я никогда не терял бы самообладания, если бы она прекратила меня критиковать!» — «Мне не пришлось бы критиковать его, если бы он не был таким неряхой!» Но если изменить самого себя — такая трудная задача, почему, бога ради, мы думаем, что изменить другого просто? Правильнее сосредоточиться на том, чтобы избавиться от собственного саморазрушительного поведения и стремиться стать лучше самому. Что же касается других, то они наверняка начнут вести себя иначе, если вы будете относиться к ним с пониманием и принятием, а не с принуждением и осуждением.

5. *Нельзя ничего исправить, если не признать, что оно сломано.* Прямолинейность от тупости, настойчивость от назойливости, решительность от упрямства, чувствительность от истеричности и спонтанность от необдуманности отделяет совсем тонкая грань. Знать и видеть разницу между ними — значит признать свое реальное поведение, а это первый шаг к позитивным изменениям.

6. *Чтобы подорвать доверие к себе, достаточно считанных секунд, а на его восстановление уйдут годы.* Чем дольше вы упорствуете в саморазрушительном поведении, тем выше вероятность, что рано или поздно лишитесь уважения и доверия окружающих. Даже если ваши действия никого не обидят или не оскорбят в ту же секунду, люди все равно начнут относиться к вам с настороженностью, и может пройти много времени, прежде чем вы вернете их уважение и доверие. Словом, продолжайте в том же духе, пока обратный путь к уважению не станет непреодолимым — и вся симпатия, с которой к вам относились люди, в одну минуту превратится в унижительную жалость. Чем дольше вы медлите с изменением своих пагубных реакций, тем скорее друзья станут вас избегать.

7. *Где есть путь, найдется и желание.* По данным исследований, люди часто остаются на не удовлетворяющей их работе и сохраняют не устраивающие их отношения, потому что не могут найти, по их мнению, правильный, эффективный и практичный способ измениться. Но одного желания тут мало — нужны конкретные меры. На самом деле иногда путь предшествует воле и желанию. Визуализируйте реальную альтернативу саморазрушительному поведению, нарисовав ее в своем воображении в мельчайших деталях. А затем, когда почувствуете, что снова встали на этот пагубный путь, сделайте паузу, поразмыслите и замените деструктивное поведение на более конструктивное.

8. *Старую собаку можно научить новым трюкам.* Нередко главным препятствием на пути к переменам становится отсутствие уверенности в том, что вам под силу изучить новые подходы и применить их в решении старых проблем. Мы боимся брать на себя обязательства расти над собой и развиваться, поэтому ищем в каждой новой идее недостатки и практически всегда находим причину для того, чтобы ее отклонить. Так, некоторые из нас продолжают хранить пыльные кипы громоздких бумажных папок, оправдываясь тем, что компьютеры иногда дают сбой. На самом-то деле они просто боятся, что не смогут научиться работать на компьютере.

9. *Обычно в основе саморазрушительных поступков в отношениях лежит эгоизм.* Безусловно, исправлять собственное типичное поведение, которое вам вредит и мешает, замечательно и правильно, но избегайте одержимости: из-за нее вы можете забыть о тех, кто для вас действительно важен. Чем больше вы заняты самим собой, тем меньше шансов на то, что примете во внимание интересы других людей или даже заметите их существование. В результате они обижаются, чувствуют себя забытыми и злятся на вас, ведь, по их глубокому убеждению, вам на них наплевать. Согласитесь, это не лучший способ сохранить отношения с другом или любимым человеком. Начинать заделывать трещины во взаимоотношениях нужно только через сочувствие. Выработайте привычку ставить себя на место другого, размышляя о том, каково сейчас этому человеку.

10. *Мало что может быть неприятнее того, что, несмотря на все старания не прибегать к саморазрушительному поведению, все же делаешь это. Зато как отлично себя чувствуешь, окончательно избавившись от него.* Объявшившись сладостями, мы часто очень недовольны собой; действительно неприятно осознавать, что потворствовал себе во вредных поступках. Сразу же набрасываются стыд, вина и неуважение к себе, и они остаются с нами надолго, а это пугает. Зато, если вы уничтожите саморазрушительное поведение в зародыше, сможете противостоять искушению поддаться ему и замените его позитивным паттерном, наглядно демонстрирующим ваше саморазвитие. И вы наверняка обнаружите, что стали относиться к себе с большим уважением.

Вступление. Как преодолеть склонность к самоуничтожению

В 1972 году, после двух весьма изнурительных лет занятий в медицинской школе, я оказался под угрозой отчисления. Учеба действовала на меня угнетающе; я никак не мог выбрать специализацию, так как ничего меня особо не привлекало. Но мне действительно нравилось проводить время с пациентами и работать с ними. Меня глубоко трогали их страдания, и я обнаружил у себя естественную склонность успокаивать больных людей, ослаблять их тревогу. Однако в эпоху медицины высоких технологий общение с пациентами и облегчение страданий считалось уж больно легкомысленным. Речь ведь шла о том, чтобы просто держать страдальца за руку и говорить ему нужные слова. Чрезвычайно занятым врачам некогда было этим заниматься. Они тяжело трудились, были героями, вступившими в бой с самой смертью. По правде говоря, тогда этот вопрос так сильно меня беспокоил, что у меня даже начались проблемы с желудком.

И тут мой наставник, наш декан, организовал для меня участие в образовательно-исследовательской программе по психиатрии Фонда Меннингера в Топике, штат Канзас. Я решил, что это как минимум даст мне шанс оказаться в менее напряженной обстановке и возможность наконец разобраться, чем я хочу заниматься в жизни. И по правде сказать, я получил тогда гораздо больше, чем рассчитывал. Проведя несколько недель в психиатрических отделениях, поговорив с множеством пациентов, выслушав их, я впервые подумал, что, может быть, стоит специализироваться на психиатрии, ведь это дело шло у меня на удивление легко и естественно. Но именно по этой причине я упорно сопротивлялся такой идее. Мне казалось, что серьезная работа не должна нравиться; занимаясь ею, непременно нужно сталкиваться с большими трудностями и героически преодолевать их. Если вам не трудно, это как будто не по-настоящему, несерьезно.

В конце концов я рассказал о мучивших меня сомнениях наставнику. По его мнению, решение было предельно простым: мне действительно стоило стать психиатром.

«Но это же будет так, словно я выбрал легкий путь», — протестовал я.

Его дальнейшие слова изменили всю мою жизнь: «Знаешь, иногда легкий путь — самый правильный».

Впрочем, эта мысль повлияла не только на мой выбор профессии; впоследствии я с большой пользой применил эту мудрость на практике. В частности, она помогла мне в полной мере осознать мощь саморазрушительного поведения. Дело в том, что до упомянутого выше разговора с наставником я был очень близок к тому, чтобы нанести по себе удар сразу двумя способами из сорока описанных в этой книге: слишком рано бросить новое начинание и следовать убеждению, что трудный путь в жизни — единственно верный. На счастье, и от первого, и от второго меня уберег внимательный и неравнодушный человек, чьи мудрые слова оказали на меня огромное влияние тогда и продолжали направлять позже, когда я сталкивался с разными препятствиями в жизни. «Иногда легкий путь — самый правильный» — это яркий пример того, что я называю полезным знанием. Эта запоминающаяся фраза не только четко проясняет суть вопроса, но и вдохновляет на конструктивные действия.

Сегодня я вот уже более двадцати лет занимаюсь практикой в области клинической психологии. Моя задача — определить, каким способом пациенты вредят себе, и предложить им сочувствие и полезные идеи, чтобы они положили конец саморазрушению. У книги, которую вы держите в руках, точно такая же цель. Она поможет вам изменить поведенческие паттерны, мешающие идти вперед, и заменить деструктивное поведение тем, которое улучшит жизнь.

По моему опыту, саморазрушительное (или, как его называют специалисты, самосаботаж) поведение — вот главная причина, по которой люди обращаются к психотерапевтам. Ничто так не выводит нас из себя — и не заставляет сильнее себя ненавидеть, — чем осознание того, что мы сами мешаем себе обрести любовь, достичь успеха и испытать счастье — словом, получить то, о чем мечтаем. И все это последствия саморазрушительного поведения. Оно не дает нам иметь в жизни то, чего мы больше всего хотим; оно работает против наших интересов. Оно возводит барьеры на пути к нашим самым сокровенным желаниям. Оно создает намного больше проблем, чем разрешает. Вот почему, поймав себя на том, что вы опять прибегли к разрушительным реакциям и привычкам, хочется в отчаянии кричать: «Поверить не могу, что я снова это сделал! Я же знал, к чему это приведет! Вот уж точно я — свой злейший враг!»

Сколько раз вы говорили себе эти горькие слова? Скорее всего, множество. А сколько раз вы определяли, каким образом сами себе вредите, и клялись никогда больше этого не делать? Тоже частенько? Не стоит отчаиваться. Первое, что вам нужно знать, — вы не один такой. Среди моих пациентов встречались как совсем простые люди, из последних сил пытающиеся свести концы с концами, так и могущественные магнаты, которые без труда могли бы всех нас купить и снова продать; как молодые и здоровые, так и в буквальном смысле лежащие на смертном одре; как никому не известные, так и знаменитости; как законопослушные граждане, так и закоренелые преступники. И все они чувствовали себя очень плохо из-за саморазрушительного поведения. И

никто из них не знал, как это изменить. А если кому-то был известен способ, то у него не получалось реализовать его на практике. Бывали случаи, когда люди, казалось, буквально источали уверенность в себе, а в действительности не уважали себя так сильно, что считали не заслуживающими ни любви, ни уважения.

Был среди моих пациентов один всемирно известный джазовый музыкант. В последние месяцы его жизни, когда неизлечимый рак медленно, но верно приближал его ко дню ухода, к физическим страданиям бедняги примешивались сильнеешие душевные муки. Было очевидно, что никакое саморазрушительное поведение не помешало этому человеку добиться в жизни огромного успеха; он считался одним из самых почитаемых музыкантов-инструменталистов своего времени. Однако некоторые модели поведения, описанные в этой книге, мешали ему насладиться успехом, сохранить любовь и обрести покой на этапе жизни, когда это было для него важнее всего. Подогревая в себе боль и обиду, он собственными руками лишил себя любви сына, потому что затягивал с решением этой проблемы до той поры, пока не стало слишком поздно. Он так и не смог помириться с ним даже перед смертью. А еще он всю жизнь завидовал другим людям — музыкантам, которые, в отличие от него, имели классическое образование, — поэтому не мог в полной мере насладиться уважением коллег и любовью поклонников, которыми, безусловно, пользовался. Кроме того, из-за нереалистичных ожиданий бедняга постоянно страдал от мысли, что звучание его инструмента идеально соответствовало музыке в его голове всего четыре раза за всю его карьеру (и эти четыре момента в его жизни были гораздо идеальнее, чем то, на что надеются большинство людей на планете Земля). Упорно держась за эти мысли всю жизнь, тот пациент никак не мог освободиться от глубоких негативных эмоций.

Последние слова, которые он услышал от меня, были такими: «Отпустите это, вы все делали правильно». Он слабо улыбнулся, и на глазах его блеснули слезы. «Спасибо, док, — прошептал он. — Мне нужно было это услышать». Но я, конечно, никогда не узнаю, действительно ли мои слова что-нибудь изменили.

Эта книга написана как раз для того, чтобы предотвратить подобные трагедии. Если вы готовы измениться, она поможет вам обрести веру в себя и найти направление, чтобы идти вперед. Выполняя советы, описанные в последующих главах, вы наверняка обнаружите, что вместо того, чтобы продолжать своими руками разрушать собственную жизнь, будете встречать трудные ситуации с достоинством, мудростью, смелостью и даже с юмором.

Саморазрушительное поведение имеет место в случаях, когда мы упорно отказываемся усваивать уроки, которые нам пытается преподать жизнь. Оно символизирует победу импульса над осознанием, сиюминутного удовлетворения над долгосрочным, временного облегчения над полным разрешением проблемы. Поведение, которым вы себе же подставляете подножку, всегда начинается с попытки во что бы то ни стало почувствовать себя лучше. В сущности, это один из механизмов выживания. Столкнувшись с кризисом, угрозой или другой потенциально неприятной ситуацией, мы инстинктивно стараемся защитить себя. Мы ищем то, что позволит снизить напряжение или не даст пострадать. В тот момент подобное действие кажется логичным и целесообразным, и оно действительно может принести кратковременное облегчение. Но такое поведение непременно вернется к нам бумерангом и нанесет ответный удар. А потом мы будем проклинать себя за глупость, недомыслие или слабость, когда поймем, что, оказавшись в угрожающей или сложной ситуации, на самом деле просто сбились с нужного курса.

Как в случае с большинством устойчивых паттернов, саморазрушительное поведение обычно коренится в негативном детском опыте. Когда дети, пережившие психологические травмы, получают любовь, поддержку и терпеливое и эффективное направление, у них, как правило, вырабатываются здоровые механизмы адаптации. Во взрослом возрасте такие дети обычно психологически устойчивы, уверены в себе и весьма предприимчивы. Поведение, способное навредить им, для них нехарактерно, а когда такое все же случается, они легко избавляются от саморазрушительных паттернов. А вот дети, которых не любят, подвергают насилию, которыми пренебрегают, повзрослев, чувствуют себя незащищенными и одинокими. А иногда дети хоть и не испытывают недостатка в привязанности и внимании, но не получают адекватного направления и руководства. Они обычно чувствуют себя любимыми, но часто вырастают людьми некомпетентными и мало на что способными, а потому незащищенными перед лицом неизбежных жизненных невзгод. И во всех трех случаях люди делают все возможное, чтобы ослабить весьма неприятные чувства, которые они испытывают, и сделать их более терпимыми. Чем большую тревогу, одиночество и несовершенство они чувствуют, тем настойчивее хватаются за любые мысли, взгляды и модели поведения, способные принести им облегчение. И если они не вырабатывают более эффективных компенсаторных механизмов, то приемы, приносящие временное облегчение, превращаются в саморазрушительное поведение.

Разумеется, находятся счастливые, которые благодаря врожденным сильным сторонам или умелому вмешательству других взрослых вырабатывают адекватные способы реагирования, позволяющие им справляться с трудными ситуациями, несмотря на отсутствие в детстве родительской любви и мудрого руководства. Но, к сожалению, в подавляющем большинстве случаев все заканчивается

саморазрушительным поведением. Люди, которых в детстве обижали и оскорбляли, склонны злиться на весь мир и платить ему той же монетой. Те, кем пренебрегали, как правило, чувствуют себя побежденными и отгораживаются от окружающего мира. А те, кому не обеспечили адекватного руководства, чаще всего испытывают недостаток уверенности в себе. Словом, в каждом случае люди так или иначе приходят к разным формам самосаботажа.

Все прекрасные чувства в мире весят меньше, чем одно доброе дело.

Каждая из сорока коротких глав этой книги посвящена одному из наиболее распространенных паттернов саморазрушительного поведения. Если вы уже пробежали глазами оглавление, то наверняка узнали те способы, которыми и вы собственными руками разрушаете свою жизнь. Одни покажутся вам более актуальными, другие менее. Но советую прочитать книгу от начала до конца, а затем вернуться и сосредоточиться на главах, имеющих непосредственное отношение к вашим реальным проблемам. Внимательно изучите эти главы и следуйте предложенным в них советам.

После этого начального этапа я предлагаю вам использовать книгу в качестве справочного пособия — сразу по двум причинам. Во-первых, когда в вашей жизни возникнут сложные ситуации, вы, как и большинство людей, можете прибегнуть к новым способам разрушения своей жизни. И тогда значение приобретут уже другие главы, хоть раньше такие паттерны не были вам свойственны. Во-вторых, время от времени вам могут понадобиться, так сказать, курсы повышения квалификации, поскольку саморазрушительное поведение имеет обыкновение поднимать свою уродливую голову даже спустя много лет после того, как мы решили, что с ним покончено навсегда. Позитивные изменения в поведении необходимо постоянно практиковать, и делать это надо неоднократно; только тогда они станут вашей второй натурой.

Далее, каждая разновидность саморазрушительного поведения имеет уникальный характер, поэтому есть и особый способ борьбы с ней. Однако у них много и общих черт, а значит, некоторые меры эффективны во всех случаях. И каждый раз, оказавшись в ситуации, в прошлом вызывавшей в вас тот или иной вредный импульс, в дополнение к специфическим рекомендациям, предложенным в конкретных главах, советую пройти описанные далее одинаковые этапы.

ПАУЗА ДЛИНОЮ В ПЯТЬ ШАГОВ

Саморазрушительное поведение обычно следствие рефлекторной реакции. В такой момент мы действуем, совершенно не учитывая долгосрочного влияния и не рассматривая возможных альтернатив. Описанная далее «пауза длиной в пять шагов» призвана предотвратить такое развитие событий благодаря повышению осознанности. Это отличный способ вернуть свой ум в нужный цикл, чтобы размышлять, а не реагировать; действовать, руководствуясь интеллектом, а не импульсом, и сознательно выбирать наилучшие из доступных шагов.

Шаг 1: повышение физической осознанности. Реакции, как известно, зарождаются как ощущения. Сделайте паузу и обратите на них внимание, на то, в какой именно части тела вы их испытываете. В желудке? В голове? В шее? В груди?

Шаг 2: повышение эмоциональной осознанности. Попробуйте связать физические ощущения с эмоциями. Почему вы чувствуете напряжение? На что злитесь? Чего боитесь?

Шаг 3: повышение осознанности относительно побуждения. Можете ли вы сказать, что именно те чувства, которые вы только что заметили, заставляют вас действовать таким образом? Какие желания они в вас пробуждают?

Шаг 4: повышение осознанности насчет последствий своих действий. Спросите себя, каковы будут результаты вашего поступка в краткосрочной и долгосрочной перспективе. Осознание нежелательных последствий послужит мощным сдерживающим фактором.

Шаг 5: повышение осознанности относительно решения проблемы. Спросите себя, какие есть альтернативы. Что из этого, скорее всего, даст наилучший результат? Рисуя в воображении все то хорошее, что произойдет, если вы начнете вести себя конструктивнее, можно получить отличный стимул для изменений.

СОСРЕДОТОЧЬТЕСЬ НА ТОМ, ЧТО ВЫ ПОЛУЧАЕТЕ, А НЕ НА ТОМ, ЧТО ТЕРЯЕТЕ

Каким бы деструктивным ни было саморазрушительное поведение, оно всегда служит определенной цели. И независимо от того, как сильно вы хотите прекратить так себя вести, в глубине души вам страшно отказываться от привычного в пользу чего-то нового и непроверенного. Вы задаетесь вопросом: а что если паттерн не сработает и ситуация только ухудшится? Вот почему для преодоления инерции необходимо сместить фокус с того, что вы теряете, на то, что вы

получаете взамен. Иначе, даже приняв твердое решение измениться, вы легко вернетесь к саморазрушительным поведенческим моделям, едва столкнувшись с очередным препятствием на пути.

ЗАРУЧИТЕСЬ ПОДДЕРЖКОЙ

Поскольку, как мы уже говорили, саморазрушительное поведение коренится в детском опыте одиночества и незащитности, во взрослой жизни преодолеть его намного легче, когда вас поддерживают другие люди.

Фактическая роль, которую играют эти помощники, особого значения не имеет. Они могут оказывать вам непосредственную помощь или моральную поддержку или соглашаются проследить за тем, чтобы вы действительно ввели в свою жизнь изменения, которые поклялись ввести. Тут важно то, что благодаря их участию вы знаете, что не одиноки. Это непременно укрепит вашу уверенность и решимость.

КОНСТРУКТИВНО ИСПОЛЬЗУЙТЕ НЕУДАЧИ

Саморазрушительное поведение, к сожалению, имеет обыкновение повторяться. И несмотря на все благие намерения, когда в вашей жизни возникают такие же или похожие ситуации, вы можете опять действовать реактивно и вести себя так, как раньше. В этом случае, вместо того чтобы заниматься самобичеванием, преобразуйте неуважение к себе во внутреннюю решимость. Подумайте, как бы вы повели себя в такой ситуации, если бы могли повернуть время вспять. И разработайте максимально четкий план действий на случай, если нечто подобное случится в следующий раз.

ВОЗНАГРАЖДАЙТЕ СЕБЯ

Каждый раз, прибегая к тому или иному пагубному паттерну, вы наносите сокрушительный удар по своей самооценке. Вы видите себя недисциплинированным слабаком, не способным выполнять собственные клятвы и хранить верность лучшим устремлениям. Однако же каждый раз, когда вы успешно преодолеваете импульс, толкающий к саморазрушению, вас охватывает приятнейшее чувство гордости. Извлеките из этого выгоду. Вознаградите себя за хорошо выполненную работу — это закрепит новый стереотип поведения, и он станет постоянным.

ПРИМЕНЯЙТЕ ПОЛЕЗНЫЕ ЗНАНИЯ

В этом суть обучения. Вы вдруг понимаете то, что понимали всю свою жизнь, но по-новому.

Обычные знания приносят облегчение и дают лучшее понимание вопроса или проблемы, но необязательно побуждают к действиям. *Полезные знания* оказывают на нас более продолжительное и практическое влияние. Мои пациенты считают, что идеи, описанные в этой книге, вдохновляют на конструктивные изменения и остаются в их умах сразу же после знакомства с ними. Один, например, назвал их «даром, который направляет тебя всегда». Я рекомендовал бы вам зафиксировать полезные знания, касающиеся того, что вы хотите изменить в своем поведении, на листе бумаги и прикрепить, скажем, у зеркала в ванной или на дверце холодильника. В дальнейшем такие напоминания помогут вам не сбиться с нового курса.

Достигая чего-то, ты вырабатываешь привычку. Вырабатывая привычку, ты формируешь характер. Формируя характер, ты определяешь свою судьбу.

Эта книга даст вам вдохновение, знания и навыки для того, чтобы перестать вредить себе. Однако, надо сказать, ничто из этого не произведет нужного эффекта, если вы не намерены меняться. Впрочем, то, что вы дочитали до этой страницы, говорит о том, что у вас есть необходимое мужество. Признать, что ты сам стоишь у себя на пути и мешаешь собственному успеху, очень нелегко, и еще труднее взять на себя ответственность за то, чтобы перестать это делать. Раз вы читаете эту книгу, значит, скорее всего, уже поняли, что, виня в своих бедах других людей или обстоятельства, вы никогда не измените ситуацию к лучшему. И вам, конечно, известно, что вы и только вы в силах улучшить свою жизнь. Если вы действительно решились преодолеть склонность к саморазрушению, без взятия на себя ответственности за это вам никак не обойтись.

Итак, призываю вас сохранять твердость в намерении измениться. Читая книгу и оценивая свои поступки, смело глядите правде в глаза. Как говорится в реабилитационных программах

«Двенадцать шагов» для зависимых людей, «зависимому необходимо бесстрашно, максимально объективно и глубоко оценить свою жизнь и самого себя с высоконравственной стороны». Честность вкупе с информацией и советами из дальнейших глав книги непременно придадут вам уверенности и мудрости, что позволит оставить деструктивное поведение в прошлом и решительно двигаться вперед к приятному и увлекательному будущему. Короче говоря, вместо того чтобы быть себе злейшим врагом, вы станете своим лучшим другом.

Глава 1. Перестаньте гнаться за родительской любовью и одобрением

Дети начинают с любви к родителям. Взрослея, они начинают их судить. Иногда они их прощают.

Одна моя пациентка сообщила своей матери, что начала посещать психотерапевта. «Потрясающе, — фыркнула та в ответ. — Он наверняка пытается убедить тебя, что ты меня ненавидишь». — «Нет, мам, — ответила женщина. — Это я знала и без него. Он пытается убедить меня в том, что я тебя люблю».

Эта коротенькая история как нельзя лучше передает, насколько сложные чувства связывают взрослых детей с их родителями. Я по своему опыту знаю, что почти у всех, кто обращается за помощью к психотерапевту, есть разногласия с матерью либо с отцом и эти конфликты неизменно влияют на их отношения с супругами, детьми, коллегами и друзьями. Одни пациенты злятся, чувствуя себя обделенными родительской любовью или одобрением. Других расстраивает то, что родители не понимают их и даже не пытаются этого сделать. Третьих возмущают их попытки все контролировать, а четвертых, наоборот, безразличие. И почти все они испытывают чувство вины за то, что не ценят по достоинству тех, кто стольким пожертвовал ради того, чтобы вырастить их и воспитать. И со временем это беспокойство только усиливается. Так стоит ли удивляться тому, что попытки этих людей получить желаемое от взаимодействия с родителями часто оказываются откровенно саморазрушительными?

Проблема в том, что родители из-за их собственного детского опыта часто просто неспособны удовлетворить ваши эмоциональные потребности. А если вы продолжаете гнаться за тем, что они не в состоянии вам дать, и если ваша самооценка сильно зависит от того, получаете ли вы в итоге желаемое, можете даже не рассчитывать, что когда-нибудь почувствуете себя стоящим человеком. Эти тщетные усилия только породят враждебность у вас и обиду и разочарование у ваших родителей. А ведь, по правде говоря, если вы не из тех чрезвычайно редких отпрысков, которые формулируют свои потребности предельно четко, то родители, по всей вероятности, и представления не имеют, чего вы от них хотите. Они знают только то, что вы ими недовольны, — и это сбивает их с толку и сильно огорчает.

Надо сказать, во многих случаях мы недополучаем от родителей именно то, чего они никогда не видели от своих отца и матери. Им очень трудно давать то, чего у них самих никогда не было; они, как правило, просто копируют модели собственного воспитания либо увековечивают этот сценарий депривации какими-то другими способами. Чтобы разорвать, наконец, этот порочный круг, советую поступить так: попробуйте в общении с отцом или матерью выступить в роли их родителя, то есть, по сути, стать своей бабушкой или дедушкой. Дайте своим близким то, чего они не получили в детстве. Удовлетворяя их скрытые желания, вы, вполне возможно, «освободите» их и поможете им дать вам то, в чем нуждаетесь сами.

Радости родителей скрыты, так же как их горести и страхи.

У одной моей клиентки, женщины пятидесяти лет по имени Кэролайн, была весьма докучливая мать, которая часто не одобряла решений дочери. «Она никогда не перестанет относиться ко мне как к ребенку, — жаловалась мне Кэролайн. — Очень хочется это прекратить, но я просто не могу этого сделать».

Пациентка хотела того же, чего мы все ждем от своих родителей, — безусловной любви и одобрения, но все ее отчаянные попытки добиться этого привели лишь к саморазрушительному эффекту, который заключался в том, что она отдалилась от матери. На наших сеансах я напомнил Кэролайн, что детство ее мамы пришлось на времена Великой депрессии; ее родителям приходилось очень много работать. Как и другие дети, лишённые внимания семьи, ее мама в детстве чувствовала себя покинутой. А потом, став матерью, она, что называется, взялась за дело круто — полностью погрузилась в жизнь дочери и хотела как можно строже ее контролировать. «В вашей истории действительно печально то, — сказал я Кэролайн, — что по-настоящему матери не было ни у одной из вас».

Когда Кэролайн поняла, что детство было несчастливим у них обеих — у мамы из-за пренебрежения, а у нее из-за чрезмерной опеки, — ей удалось отпустить некоторые из своих горьких эмоций. Понимание того, что желание матери контролировать ее жизнь было неудачной попыткой как можно сильнее сблизиться с дочерью и защитить ее от жизненных неурядиц, позволило Кэролайн стать гораздо более открытой и чувствительной. И знаете, чем меньше она отстранялась и отгораживалась от матери, тем меньше та давила. Вскоре критика прекратилась вовсе. Вместо того чтобы кричать и ругаться, как прежде, две женщины стали делиться своими мыслями и разговаривать друг с другом. В результате три последних года жизни матери Кэролайн оказались гораздо приятнее, чем предыдущие пятьдесят.

Надо сказать, это полезное знание особенно хорошо работает в случае с мужчинами, которые всю жизнь жаждут услышать от своих отцов волшебные слова: «Я так горжусь тобой, сын». Мужчины,

которыми в детстве не восхищались папы, как правило, испытывают сильнейшую депривацию; а те, у кого это *было*, с замиранием сердца хотят вновь пережить те сладкие моменты детства, хоть их, к сожалению, уже не вернуть. Вот почему, если кому-то захочется увидеть, как плачет взрослый мужчина, надо просто попросить его рассказать о своем отце.

Один особенно запомнившийся мне пациент, рок-звезда — назовем его Джоном, — добился большого успеха в жизни прежде всего благодаря тому, что ему очень хотелось получить одобрение отца. Но ничто — ни «золотые» диски, ни деньги, ни признание публики — не могли заставить его открыто выразить гордость сыном. На наших сеансах я рекомендовал Джону стать для отца отцом, а для себя, соответственно, дедом, но он был слишком горд, чтобы воспользоваться этим советом. А потом у его отца случился инсульт. И Джона вызвали ухаживать за ним. Несколько дней он кормил некогда сильного мужчину с ложечки, и сердце сына начало смягчаться. Однажды, помогая старику одеться к столу для празднования его семьдесят шестого дня рождения, Джон сказал: «Ну вот, ты и стал еще на год старше, на год мудрее». — «На год старше-то да, а вот с мудростью сомнительно...» — сокрушенно вздохнул отец.

Джон был потрясен до глубины души. Его отец никогда за всю его жизнь не произносил подобных самоуничижительных слов. И в тот момент, наблюдая за тем, как старик возится со шнурками, Джон вспомнил, что отца воспитывали братья и сестры; что в детстве он был лишен отцовской любви больше, чем сам Джон. И когда отец наконец закончил завязывать шнурки, он сказал: «Отлично, пап, я тобой горжусь».

Глаза старика наполнились слезами. И он прошептал слова, значившие для Джона больше, чем все премии «Грэмми»: «Я тоже горжусь тобой. Ты хороший сын».

Сначала мы дети для своих родителей, потом родители своих детей, потом родители своих родителей, а потом дети своих детей.

Надо признать, чтобы стать собственным дедом или бабушкой, потребуется немалое мужество. Пойдя на это, вы должны быть готовы отдавать, причем без гарантии возврата, то, что вам самим может понадобиться. Тем не менее это наилучший шанс получить родительскую любовь, гордость и признание, о которых мечтаете. И уж по меньшей мере вы наверняка избавитесь от душевных страданий, суть которых отлично сформулировала одна моя пациентка: «Меня гложет не то, что я недополучила от мамы любви, а то, что у меня не оказалось любви, для того чтобы отдать, потому что я страшно злилась».

Если вы жаждете того, чего не получили от родителей, начните играть роль своего деда или бабушки.

- Подумайте о чем-то, чего вы явно недополучили от одного из своих родителей и чего, как вы чувствуете, вам не хватает и сегодня. (Чаще всего это гордость, любовь, утешение и принятие.)
- Исходя из того, что вы знаете о своей семье, подумайте, мог ли ваш родитель в детстве получить это от своих отца и матери.
- Представьте себе ситуацию, в которой вы могли бы искренне дать недостающее вам своему родителю, и нарисуйте в воображении картину того, как это делаете.
- Ищите возможность дать своим близким то, в чем нуждаетесь сами. И потом не удивляйтесь, если оба будете тронуты до слез. Эти слезы вовсе не означают, что что-то идет не так; они означают, что что-то было не так, но теперь наконец-то исправлено.

Глава 2. Не поддерживайте отношений с неподходящими людьми

Будь вежлив со всеми, откровенен с немногими, и с этими немногими обходись прилично, перед тем как раскрыть им душу.

«Возможно, мне следует уйти в монастырь! — провозгласила с порога моя пациентка Джуди, плюхаясь на стул. — Я только что рассталась с очередным бойфрендом. Все начиналось так замечательно, но он оказался властным ублюдком. Противоположность “тряпки”, с которым я встречалась до этого. Этот слабак не мог даже решить, в какой ресторан меня повести. Ну почему я всегда связываюсь с мужчинами, которых потом боюсь или, наоборот, презираю? Неужели нет никакого способа выявить это заранее?»

Надо признать, Джуди не единственная, кому хотелось бы иметь что-то вроде детектора придурков. И такое желание есть не только у женщин. Мужчины тоже часто жалуются, что женщины, с которыми они завязывают отношения, впоследствии оказываются либо все контролирующими стервами, либо занудами, требующими постоянного внимания. И представители обоих полов хором жалуются, что их друзья, родственники и коллеги либо вечно давят на них, либо расклеиваются при малейшем упреке.

Как и покупатели, которые пытаются узнать, хороши ли яблоки, не надкусив их, мы хотим уметь выявлять «гнилых» людей заранее, что, безусловно, понятно, ведь, в отличие от гнилых яблок, *это они, люди*, нас кусают, и порой пребольно. Если вы раз за разом завязываете отношения с неподходящими людьми, то они, скорее всего, относятся к одному из двух следующих типов. Первый поначалу впечатляет вас своей силой и харизмой. Вы чувствуете себя слабым и уязвимым, поэтому такой человек может привлечь вас, поскольку вы надеетесь через общение или близость разжиться у него хоть какой-то силой. По иронии судьбы, такие типы подобны вампирам; они поддерживают свою власть и силу, высасывая ее у других. Они из тех, кто берет, а не дает. В самом начале вы не можете это распознать, потому что им отлично известно, как заставить вас почувствовать себя особенным. К тому же они еще не начали причинять вам боль. Но начнут непременно, в ближайшее же время.

Люди второго типа привлекают тем, что нуждаются в вас. Вы отождествляете себя с ними и относитесь к ним так, как хотите, чтобы относились к вам. Это ваш шанс сделать доброе дело, почувствовать себя нужным и значимым, а может, и стать чьим-то героем. Такие люди кажутся неопасными, не способными причинить боль. Однако они практически ничего не способны и дать. Вам кажется, что, если вы их поддержите, они потом вернут вам хоть часть этого. Но чаще всего они просто высасывают вас до последней капли. В конце концов вы чувствуете, что вас используют, и становитесь именно таким, каким вам не хотелось быть: холодным, отчужденным и, возможно, даже недобрым по отношению к этому человеку.

В обоих сценариях ваши благие намерения наносят по вам сокрушительный удар. Чтобы избежать подобного развития событий, нужно как можно раньше понять, каково ядро личности человека, что его определяет. Так вы сможете намного эффективнее подойти к новым отношениям и не жалеть потом, что этот человек встретился вам на пути. Коротко говоря, следует держаться подальше от тех, у кого в ядре личности выражены такие качества, как ненависть либо чрезмерная уязвимость.

Люди с *ненавистью в ядре* воюют со всем миром. На первый взгляд они очень привлекательны, но на самом деле чрезвычайно амбициозны, агрессивны и воинственны. Они легко превращают любые разногласия в конфронтацию и пытаются всегда взять верх, и как можно быстрее. Завязав отношения с таким человеком, вы в конечном счете непременно начнете чувствовать, что всегда неправы или все делаете и знаете хуже него.

Истинный друг всегда говорит откровенно, советует правильно, помогает охотно и терпеливо сносит все вместе с тобой.

Ненависть в ядре личности часто следствие трудного детства; эти люди не могут позволить себе даже малейшей слабости. Создается впечатление, что их так сильно обидели, что, повзрослев, они поклялись всегда добиваться своего. Подобный настрой можно приветствовать, скажем, у адвоката, но не никак не у близкого друга, любимого или супруга. В результате общения с таким человеком вы можете начать так сильно бояться получить от него удар, что начнете жертвовать собственными потребностями, только бы удовлетворить его желания и нужды.

Расскажите тому, у кого в ядре личности лежит ненависть, о своих целях и устремлениях — и он сделает все возможное, чтобы поуменьшить ваш энтузиазм, или даже предпримет что-нибудь, чтобы у вас ничего не получилось. Понаблюдайте за ним в компании менее удачливых, чем он сам, людей, и увидите, что ему, как правило, на них наплевать, а возможно, он даже ведет себя с ними пренебрежительно или снисходительно.

Люди с *чрезмерной уязвимостью в ядре личности* больше расстраивают, чем обижают. Быть с

ними — все равно что ходить по стеклу; одно неосторожное движение, и вы раните их, и вас в итоге начинает терзать чувство вины. Они все принимают слишком близко к сердцу, но вместо того, чтобы взбрыкнуть и устроить бунт, тут же сдаются и отступают, заставляя вас их жалеть.

Такими людьми, скорее всего, пренебрегали в детстве; они росли, чувствуя себя нелюбимыми, никому не интересными, незащищенными и недостойными внимания окружающих. Они никогда не станут под вас копать, но и *болеть* за вас не будут. Они чувствуют себя слишком обделенными, чтобы вообще за кого-то переживать. При общении с менее удачливыми людьми они чувствуют себя слишком истощенными и разбитыми, чтобы помочь им, а потом страдают еще сильнее, считая себя неполноценными из-за того, что никого не способны спасти.

Благородный человек привлекает благородных людей и знает, как их удержать.

К счастью, существует и третий тип людей — *со здоровым ядром*. Открытые, уверенные в себе, с сильными принципами и развитым чувством юмора — это как раз те, кого каждый из нас хотел бы видеть рядом. Они с детства чувствуют себя защищенными и любимыми, поэтому, став взрослыми, обычно верны, честны и искренни. Пережив боль или разочарование, они быстро приходят в норму, не помня обид и не пытаясь ни с кем свести счеты. Поскольку они не воспринимают успех других людей как угрозу для себя, то охотно и с огромным энтузиазмом болеют за вас. Менее удачливым они искренне сочувствуют и обычно пытаются помочь. К ним всегда можно обратиться в трудную минуту.

К сожалению, приходится признавать, что большинство людей, которых вы встретите на жизненном пути, будут относиться к одному из двух первых типов. Общение с ними не обязательно разрушительно, но непременно таким станет, если вы позволите втянуть себя в их темную сущность, как луч света затягивает в черную дыру. Если же вам удастся справиться с их темной стороной, вы сможете построить с ними вполне перспективные отношения. Просто помните: они должны сами хотеть измениться — это их зона ответственности, а не ваша.

Избегайте людей, в чьем ядре личности лежит ненависть. Старайтесь разобраться в особенностях чрезмерно уязвимых людей. Ищите для общения психологически здоровых людей.

Как общаться с людьми с ненавистью в ядре личности

- Если у вас не получается избегать таких людей, поймите и примите, что вы не можете их изменить.
- Не сближайтесь с ними слишком сильно и не доверяйте им.
- Не втягивайтесь в соперничество с ними. Вам никогда не выиграть у человека, который ни за что не готов к поражению; и даже если вы одержите победу, он не позволит вам ею насладиться.
- Не позволяйте себя запугивать и не отказывайтесь от своих потребностей и интересов в угоду этому человеку.
- Никогда не спорьте и не дебатировать с такими людьми, просто определите для себя максимально справедливую и разумную линию поведения и твердо его придерживайтесь.

Как общаться с людьми с чрезмерной уязвимостью в ядре

- Поймите: то, что эти люди ведут себя, как будто им очень больно, еще не означает, что вы действительно причиняете им боль.
- Не заикливайтесь на их настроении и не считайте себя ответственным за постоянное их подбадривание.
- Помните, что вы не можете сделать их счастливыми.
- Попытайтесь относиться к ним беспристрастно и объективно.
- Заранее максимально четко определите, каких поступков и отношения вы ожидаете от них и чего они могут ожидать от вас.

Глава 3. Не откладывайте важные дела

Лучше поздно, чем никогда.

Прокрастинация — это искусство идти в ногу со вчерашним днем.

Одиночество... есть и всегда было основным и неизбежным опытом любого человека.

На одном семинаре я попросил аудиторию, состоящую из полутысячи мужчин и женщин, поднять руки, если привычка откладывать важные дела — одним словом, склонность к прокрастинации — входит в топ-тройку типичных для них моделей саморазрушительного поведения. Руку подняли процентов девяносто.

Приходится признать: почти все люди откладывают на завтра то, что можно сделать сегодня, даже «специалисты» по части саморазрушительного поведения. Возьмите хоть меня. На протяжении многих лет каждый раз, когда меня цитировали в СМИ, люди говорили мне: «Ты должен написать об этом книгу». Слышать такие слова было приятно и лестно, но чувствовал я себя при этом ужасно. Я и сам *знал*, что должен сделать это. Я хотел написать книгу. Да что там, я даже начал ее писать. Но вечно находилась масса причин отложить работу. Я даже подтрунивал над собой: «Интересно, как ты можешь помогать измениться в лучшую сторону кому-то, если не способен преодолеть собственную лень?»

А потом я понял, что мне мешает. То, что в этом деле я чувствовал себя *одиноким*. Перспектива длительных периодов интенсивной самостоятельной работы казалась невыносимой. И стоило мне это осознать, как я понял, что нужно делать, — найти партнера для сотрудничества. С того момента в моей голове словно сложилась картинка, и работа над книгой пошла как по маслу.

Конечно же, найдется множество причин, почему люди откладывают дела: это и неуверенность в своих силах, и скука, и страх перед неудачей, и ощущение, что ты еще не готов, и так далее и тому подобное. Однако все они совсем не обязательно ведут к прокрастинации. Часто то, что склоняет чашу весов в нужную сторону, происходит внутри нас, и никто не в силах помочь нам, поддержать или подбодрить. Вы можете проклинать себя за лень, трусость и неуверенность в себе, но настоящим препятствием нередко бывает одиночество, особенно если вы откладываете те дела, которыми занимаетесь самостоятельно.

Надо сказать, и эта проблема тоже зарождается в раннем детстве. Например, когда маленький ребенок пробует делать первые шаги, он переходит от восторга от нового умения к ужасу перед неизвестным и обратно, и так происходит много-много раз. Когда он чувствует восторг, ему не нужна ничья помощь. Однако, испугавшись, он тут же оглядывается, ища глазами маму и папу и стараясь восстановить ощущение безопасности и укрепить уверенность в своих силах. Слова «Все в порядке, малыш! Не бойся, у тебя все получится!» очень помогают ему двигаться вперед. Но если, оглянувшись, он не найдет поддержки, бедняжка, скорее всего, шлепнется на пол и вернется к ползанию. И еще долго не будет готов пробовать ходить, особенно если ему опять придется делать это в одиночку. Впоследствии этот процесс примерно в том же виде повторяется каждый раз, по мере того как ребенок сталкивается с очередной трудной задачей. Если рядом нет ни одного взрослого, который мог бы предложить ему утешение и поддержку, малыш соотносит усвоение нового с болью одиночества.

Ребенок, которого поддерживают, вдохновляют и направляют, растет уверенным в себе, здоровым и психологически устойчивым, и ему, как правило, есть на кого положиться в трудных делах. А вот если занятие чем-либо в одиночку вызывает у человека крайне негативные эмоции и воспоминания об уязвимости и страхе, то, повзрослев, он будет склонен откладывать такие дела в долгий ящик. Иными словами, для преодоления прокрастинации, коренящейся в одиночестве, нужно прибегнуть к помощи других людей.

Человек, откладывающий трудные и важные дела, имея поддержку, нередко ведет себя совершенно иначе. Вот почему люди часто находят партнеров, скажем, для бега трусцой и объединяются в учебные и рабочие группы. И именно поэтому в эффективных группах самопомощи вроде «Анонимных алкоголиков» принята система наставничества. Наставники помогают новичкам пережить особенно трудные времена.

Если у вас нет полноценного партнера, постарайтесь привлечь кого-нибудь для поддержания ваших усилий. Я, например, не так давно сыграл такую роль для своей знакомой, которая уже три года откладывала работу над кандидатской диссертацией. Я звонил ей каждое утро в девять часов и спрашивал: «Ты уже за столом? Что собираешься делать дальше? А что будешь делать, когда это закончишь?» А еще я заставлял ее отправлять мне сообщение каждый раз, когда проходил еще один час работы. Со стороны такое отношение к ответственному взрослому человеку может показаться странным, но прием сработал. Как и большинство из нас, моя знакомая совсем не возражала против некоторого принуждения — только бы ей не пришлось справляться со всем в одиночку.

Если же вам не удалось найти партнера или «надзирателя», попробуйте нарисовать в воображении образ любящего родителя, бабушки или дедушки, друга или учителя — кого-то, кого вам очень не хотелось бы разочаровывать. Представьте, как он говорит: «Молодец, у тебя все отлично получается!» — когда вы наконец делаете то, с чем долго тянули. Даже воображаемая поддержка может послужить мощным толчком к выполнению задачи, а иначе вы, скорее всего, будете откладывать и дальше.

Мы откладываем важные дела не из-за лени, а потому, что нам страшно браться за них в одиночку.

- Прекратите тратить время зря, поддавшись влиянию прокрастинации.
- Перестаньте настраивать себя словами: «В следующий раз все будет по-другому».
- Организуйте сотрудничество с партнером.
- Или заручитесь поддержкой друга, который будет «надзирать» за вами, если вам трудно начать какое-то дело.
- Взамен помогайте другу в чем-то, что ему особенно трудно заставить себя что-то сделать.

Глава 4. Не ждите, пока окружающие поймут, что вы чувствуете

Ни один человек не может до конца понять другого, и никто не способен устроить чужое счастье.

Джанет Лейк сорока двух лет, историк в университете, взяла отпуск, чтобы написать учебник. В стремлении разбавить непривычную для нее изоляцию от общества Джанет часто устраивала дома приемы и сама принимала каждое приглашение. И вскоре начала жаловаться на своего мужа Роберта, в частности на то, что ей каждый раз приходится практически умолять его присоединиться к гостям. Роберт расценивал давление Джанет как вторжение в личную жизнь; его раздражала «чрезмерная потребность жены в общении». Сетовала Джанет и на то, что когда муж все же присоединялся к компании, то вел себя грубо и недружелюбно. Роберт в ответ возмущался ее «гиперкритицизмом».

К тому моменту, когда Лейки пришли ко мне на сеансы психотерапии, проблема уже угрожала разрушить их семилетний брак. Было очевидно, что каждый из супругов испытывал определенные чувства и считал, что имеет полное право на понимание. Не менее ясно было и то, что ни один из них просто *не мог* понять другого. Пропасть между ними была настолько велика, словно они прилетели на Землю с разных планет. Усугублялось положение тем, что каждый супруг был убежден, что другой может, но просто не хочет его понять.

«Ты меня не понимаешь!» — одно из самых частых обвинений, которые люди бросают в лицо друг другу. Когда тебя не понимают, это очень неприятно, поэтому мы снова и снова объясняем, чего, собственно, хотим. И еще раз, и еще. Затем разочарование перерастает в гнев, потому что гораздо больше, чем то, что тебя не понимают, раздражает ощущение, что другой человек даже и *не пытается* это сделать. Для нас наши чувства очевидны, стало быть, должны быть видны и им. Просто они упорно стараются их не замечать. Да им на нас наплевать! И мы пытаемся заставить других понять нас, вынуждая их чувствовать себя загнанными в угол... и вот уже не один, а целых два человека сердиты и злы. И если у второго не было намерений понимать вас раньше, то теперь, конечно же, дело обстоит еще хуже.

Человеческий ум словно кривое зеркало, отражающее лучи от предметов; он смешивает природу вещей с собственной, деформирует и искажая ее.

Важно понимать, что все фильтруют реальность, пропуская ее через свои индивидуальные, уникальные ценности и восприятие, поэтому недопонимание неизбежно. Порой постичь мысли и эмоции другого человека просто невозможно. Зато мы вполне *можем* почувствовать то, что чувствует он.

В целом у всех людей одинаковые базовые потребности: в любви, привязанности, уважении, безопасности, самовыражении и так далее. Когда они не удовлетворяются, человек испытывает гнев, страх, грусть, боль и прочие универсальные негативные эмоции. Сосредоточив на них внимание, можно достичь чего-то более глубокого и значимого, нежели понимание, — сочувствия. Сочувствие, или, как говорят специалисты, эмпатия, поистине бесценная способность, поскольку оно уменьшает враждебность в отношениях между людьми. *С точки зрения психологии, невозможно злиться на кого-то, с кем ты одновременно испытываешь одни и те же эмоции.*

Один из эффективных способов стимулирования эмпатии — использование аналогий, для того чтобы перевести язык чувств одного человека на язык другого. Решив применить этот прием с четой Лейков, я предложил Роберту следующую гипотетическую ситуацию, связанную с его должностью руководителя проектной группы в инженерной фирме: «Что бы вы испытывали, если бы участвовали в крупном проекте и кто-то из членов вашей команды при общении с клиентами постоянно был угрюм и невнимателен?»

Роберт признался, что это задело бы его, возможно, он даже почувствовал бы себя оскорбленным, потому что такое поведение коллеги могло лечь пятном на его собственную репутацию. Чуть позже с помощью некоторых подсказок Роберт смог провести параллель между этим сценарием и тем, что переживала его жена. Джанет гордилась репутацией человека, который умеет объединять людей и стимулировать их общение друг с другом. В глазах жены недостойное поведение Роберта плохо сказывалось на ее репутации и ставило под угрозу весьма ценную для нее сторону жизни. Поскольку дружба была для нее не менее важной, чем для Роберта деловые отношения, неприязненное поведение мужа заставляло ее чувствовать именно то, что, по его собственному признанию, он испытал бы в описанном выше придуманном сценарии. Когда Роберт понял это, его настрой заметно изменился. И он извинился перед Джанет за свое поведение в прошлом.

Итак, Лейки уже были на полпути к взаимной эмпатии; теперь Джанет предстояло понять чувства мужа.

Я догадался, что Роберт сопротивлялся общению с гостями жены прежде всего потому, что ему вообще было намного комфортнее с предметами и числами, чем с людьми, особенно незнакомыми.

Под уничижительными отзывами о мероприятиях, организованных женой, и поведением, отрицающим то, что Джанет имеет право ожидать от него нормального участия в них, он, возможно, прятал ощущение дискомфорта и пытался оправдывать себя за то, что не старается улучшить ситуацию.

Чтобы помочь Джанет сопереживать Роберту, я вспомнил одну тему, к которой она была также чрезвычайно чувствительна, — ее родительские навыки. Я сказал ей: «Предположим, каждый раз, когда вы отправляете детей в сад, они ведут себя с другими возмутительно. И что бы вы ни предприняли, они все равно шалят и обижают детей. Что бы вы почувствовали?» Джанет сказала, что, конечно, огорчилась бы. Что она почувствовала бы себя дискомфортно и, пожалуй, могла бы даже избегать показываться вместе с детьми, чтобы не страдать от этих неприятных эмоций, — точно так же, как Роберт старался избегать шумных компаний, потому что чувствовал себя не в своей тарелке. Затем, чтобы Джанет поняла, что муж испытывает горькие чувства из-за ее критики, я спросил, как бы она себя чувствовала, если бы, скажем, ее мать пристально следила за воспитанием ее детей и постоянно едко комментировала его недостатки. «Наверное, я нервничала бы, психовала и очень обижалась на нее», — призналась Джанет. А ведь именно это случалось с Робертом на ее многолюдных мероприятиях.

Конечно, я преувеличил бы свои заслуги, предположив, что эти аналогии полностью исцелили отношения четы Лейков. Но они действительно помогли переключить эмоции с антипатии на эмпатию. Теперь пара стояла на относительно спокойном общем фундаменте и могла обсуждать свои разногласия, как взрослые люди.

Понять до конца — значит не доказать и найти причины, а узнать и поверить.

Такой подход можно использовать в случае любых недоразумений, но особенно он полезен в отношениях представителей разных полов. В этом смысле я обнаружил ряд очень плодотворных аналогий: для мужчин — ситуации, связанные с карьерой, и потребность в автономии; для женщин — проблемы взаимоотношений и потребность в близости. Общее правило таково: независимо от профессии, статуса и провозглашаемых ценностей и мужчины, и женщины склонны искать идентичность и уважение в названных областях. У мужчины потеря работы вызывает ощущение собственной ничтожности и неполноценности, довольно похожее на то, которое испытывает женщина после разрыва серьезных романтических отношений. Разочарование мужчины, работающего на бесперспективной работе, сравнимо с унынием женщины, чей мир ограничен заботой о детях и домашними обязанностями. Страх унижения у мужчины похож на страх женщины быть брошенной.

Чувства сильнее смыслов. Если вы готовы прилагать усилия, чтобы почувствовать то же, что и другие, и помочь им испытать ваши эмоции, настоятельно рекомендую использовать для стимулирования эмпатии метод аналогий.

Когда вас кто-то упорно не понимает, помогите ему почувствовать то, что чувствуете вы.

- Если вас расстраивает чье-то непонимание, вместо того чтобы злиться, сделайте паузу и попытайтесь выразиться по-другому.
- Вместо того чтобы читать нотации, критиковать или наставлять, попробуйте использовать аналогии, которые помогут другому человеку разделить ваши чувства.
- Сначала определите, что вы испытываете. Выясните, что именно вы чувствуете и почему.
- Подумайте, какая ситуация заставила бы другого человека почувствовать то же, что чувствуете вы. Аналогии действуют эффективнее тогда, когда они согласуются с личностными характеристиками человека и обстоятельствами.
- Спросите, как бы этот человек чувствовал себя в такой ситуации. Ни в коем случае не обвиняйте; говорите ровным, примирительным тоном.
- Как только вторая сторона признает, какие чувства испытывала бы на вашем месте, спросите, не видит ли она параллелей с вашим опытом. Возможно, придется немного подтолкнуть собеседника к нужной мысли, например: «Знаешь, когда ты критикуешь меня перед нашими друзьями, я чувствую себя так же, как ты, когда...»
- Поменяйтесь ролями, представив себе ситуацию, в которой вы чувствуете то же, что другой человек.
- Сообщите ему, что понимаете его эмоции. Скорее всего, после этих слов вы заметите, как его враждебность испаряется на глазах, и в дальнейшем ваше общение будет более открытым.

Глава 5. Не ждите, пока станет слишком поздно

Если человек поутру постигает истинный закон вещей, то вечером он может умереть без сожаления.

В 1991 году мы с коллегами стали свидетелями явления, которое я называю эпидемией Майкла Лэндона Малибу. Когда у этого сильного и мужественного актера диагностировали неизлечимое онкологическое заболевание, мысль «Если такое могло случиться с ним, то уж точно может случиться со мной» распространилась по всей Америке, словно вредоносный вирус. Врачи и психотерапевты не успевали отвечать на телефонные звонки паникующих граждан.

К сожалению, чтобы заставить нас честно взглянуть на свою жизнь, часто нужна трагедия. Трагедии запускают механизмы переоценки и сожаления — к несчастью, иногда слишком поздно, чтобы что-либо исправить. Приведу, пожалуй, самый распространенный пример. Представьте себе высшей степени мотивированного, амбициозного человека, который львиную долю сил и энергии вкладывает в карьеру. Неожиданно у него умирает кто-то близкий — скажем, отец, наставник или друг одного с ним возраста, — или от стресса на него буквально нападают болезни. Только тогда он понимает, что ему понадобилась бы еще одна жизнь, чтобы хоть пролистать книги, которые он собирался когда-нибудь прочитать. Дети выросли без его участия. Они с женой давно забыли, когда занимались любовью. Теперь он отлично понимает мудрость часто повторяемого высказывания: «Ни один умирающий в мире не жалеет о том, что не проводил больше времени на работе».

Я видел, как взрослые мужчины и женщины плакали, словно малые дети, узнав, что один из их родителей умер, прежде чем они смогли помириться с ним, простить или в должной мере выразить ему свою любовь и благодарность. Одной из них была женщина, давно порвавшая всякие отношения с властной матерью, которая большую часть жизни принижала и нещадно критиковала дочь. Ради собственного психологического здоровья она избегала общения с матерью на протяжении пятнадцати лет. А узнав от родственника о ее смерти, с немалым удивлением обнаружила, что внутри нее растут теплые чувства. Впервые в ее мыслях о матери не было гнева и обиды. Позже ее настигли страшные сожаления. «Выбросить маму из жизни было пирровой победой, — призналась она мне. — Да, это избавило меня от боли, но и исключило всякие шансы на позитивную связь».

Думаю, что я не жалею ни об одном «излишестве» податливой молодости — в своем закостенелом возрасте я сожалею только о случаях и возможностях, которыми так и не воспользовался.

Один из самых запоминающихся моментов моей жизни пришелся на время учебы в медицинском институте, когда я подрабатывал неполный рабочий день в доме престарелых. На первом этаже, где жили самые больные пациенты, в кресле-каталке днями напролет сидел, сгорбившись, старик, который все время что-то с горечью бормотал себе под нос. Заглянув в карту этого пациента, я с удивлением узнал, что это знаменитый в прошлом судья Верховного суда штата. Когда я спросил старшую медсестру, почему этого человека никто не навещает, она ответила, что он всю жизнь только и делал, что настраивал людей против себя.

А наверху жил мистер Бронштейн, у которого было столько жизненной силы и радости жизни, что я удивлялся, почему этот человек находится в доме для престарелых. Сам он объяснил свое пребывание здесь тем, что на первом этаже лежала его жена. Много лет назад они эмигрировали в Америку и работали бок о бок — он портным, она швеей. Они пережили Великую депрессию и Вторую мировую войну, воспитали троих детей, которыми очень гордились. А потом у жены случился инсульт. Она больше не могла ни говорить, ни контролировать естественные потребности; она даже не узнавала мужа. И все же он каждое утро убирал ее постель, купал ее и заплетал ей волосы. «Люди часто спрашивают, почему я все это делаю, — сказал он мне. — А я говорю им: “А что может быть важнее этого? Она моя вторая половина на всю жизнь, и она сделала бы для меня то же самое”».

Могу поспорить с кем угодно, что мистер Бронштейн умер без сожаления. И я очень сомневаюсь, что упомянутому выше судье повезло так же. Да, он достиг огромных высот в карьере, но если бы его, прикованного к инвалидному креслу, спросили, сделал бы он что-нибудь в своей жизни иначе, вероятно, он ответил бы так же, как, по слухам, ответил на этот вопрос знаменитый американский бейсболист Тай Кобб: «Приобрел бы больше друзей».

Вы, без сомнения, отлично знаете, что для вас по-настоящему важно, но, по-видимому, вытесняете это из своего сознания, чтобы не нарушать существующее положение вещей. Но знайте: если для того, чтобы вас разбудить, потребуется чья-то смерть или страшная болезнь, то, как нередко случается, может оказаться уже слишком поздно.

Не ждите, пока кто-нибудь умрет, чтобы понять, что для вас важно.

- Представьте, что вам восемьдесят лет, и оглянитесь на прожитую жизнь.

- Спросите себя, что нужно для того, чтобы вы почувствовали, что прожили достойную и значимую жизнь.
- Если вы продолжите и дальше жить так же, как сейчас, сможете ли вы в восемьдесят сказать, что решили все важные вопросы и завершили все дела?
- Что вы можете начать с сегодняшнего дня делать по-другому, чтобы встретить свое восьмидесятилетие так, как вам хотелось бы?
- Начните это делать.

Глава 6. Помните: гнев только усугубляет проблемы

Гнев — кратковременное безумие.

Ни один человек не способен ясно мыслить, когда у него сжаты кулаки.

Марианна была единственной женщиной в команде авторов сценариев для телешоу. Собственный пол никогда не мешал ей; коллеги-мужчины всегда обращались с ней как с равной. Затем она ушла в декретный отпуск. А вернувшись к работе, обнаружила, что ее идеи больше не воспринимают всерьез и задания ей дают явно ниже уровня ее навыков и опыта. Казалось, будто за время отсутствия ее разжаловали.

Кроме того, Марианна была сторонницей грудного вскармливания. И вот каждый раз, когда она, извинившись, уединялась, чтобы сцедить молоко в контейнер, один коллега выкрикивал: «Му-у-у!» — а другие всячески подшучивали над женской грудью. Марианну это злило, но она знала, что, сорвавшись и прямо высказав коллегам, что о них думает, только закрепит в их сознании стереотип о женщине с гормональными проблемами, которая не способна работать в коллективе и понимать шутки. А еще это явно навредило бы ее собственной цели — во что бы то ни стало вернуть уважение коллег, которое она давно и по праву заслужила.

Гнев и глупость идут бок о бок.

Марианна, безусловно, была права. Излив свой гнев, действительно можно почувствовать облегчение ненадолго, но оно часто сопряжено с риском сделать что-то, о чем позже пожалеешь, и потерять моральное превосходство в сложившейся ситуации. Не менее опасен и противоположный выбор — подавлять в себе гнев, — поскольку это негативное чувство будет разлагать вас и со временем приведет к депрессии или даже к психосоматическим заболеваниям.

К счастью, я мог сообщить Марианне, что существует третий вариант — *обратить гнев в убеждение и действовать в соответствии с принципом*. Такой подход дает вам ясность, смелость и силу, необходимые для принятия эффективных мер. В частности, я посоветовал ей подумать, какие принципы своими поступками нарушали ее коллеги, и найти способ отстоять их. При первой же возможности в ответ на глупые подколки и насмешки Марианна сказала: «Думаю, все согласны, что мы должны вести себя профессионально и относиться друг к другу как к равноправным членам команды. Так что, если вы считаете непрофессиональным то, что я в рабочее время обеспечиваю своего ребенка питанием и что это отвлекает меня от дела, я прекращу — но при одном условии: тогда вы, ребята, перестанете отвечать на личные звонки, болтать о свиданиях и прерывать деловые встречи разговорами о футболе. Баш на баш, так сказать!»

В твоих словах я ощущаю ярость,

Но слов не понимаю.

Вот так, действуя на основе принципа и добавив нотку юмора, Марианна прекратила оскорбительное поведение коллег, ничуть не пожертвовав при этом своим достоинством. Позже с той же честностью и силой она решила и другие проблемы, например вернула себе прежние профессиональные обязанности. А вот если бы она действовала под влиянием обиды или желания защититься, ее претензии были бы дискредитированы и она только еще больше потеряла бы в глазах коллег — и, возможно, даже в собственных глазах.

Если вы способны подняться над своими эмоциями и отстаивать глубокие, прочувствованные общие ценности, то получаете нечто гораздо большее, чем острое, но мимолетное ощущение справедливого возмездия; вы обретаете смелость и силу убеждения.

Гнев делает нас дикими, а способность убеждать — сильными.

Столкнувшись с оскорбительным поведением коллег, упрямством супруга, непослушанием ребенка или наглостью хулигана, используйте гнев во благо, ради общего принципа, действуя следующим образом:

- Остыньте и успокойтесь. Не поддавайтесь желанию вести себя импульсивно; возьмите время на обдумывание ситуации.
- Осознайте, что именно вас разозлило. Обычно это что-то, что вы считаете несправедливым или необоснованным.
- Определите, какие принципы нарушаются, и постарайтесь четко сформулировать свои убеждения словами.

- Найдите наилучший и самый творческий способ отстаивать эти принципы.

Глава 7. Перестаньте говорить «да», когда на самом деле хочется сказать «нет»

Мои несчастья проистекают от неспособности сказать «нет».

Когда Бекки и Энн решили вместе написать книгу, Бекки чувствовала себя на седьмом небе от счастья. Ведь Энн была не только писателем с опубликованными произведениями, но и ее лучшей подругой. Итак, Бекки купила компьютер, устроила в запасной спальне кабинет, и новоиспеченные партнерши приступили к делу.

Модель их совместной работы вырисовалась практически сразу. Энн определяла повестку дня и безраздельно доминировала в обсуждениях, расхаживая по комнате, словно безумный гений, который не в силах сдержать свое бурное воображение, а Бекки сидела за клавиатурой и печатала. Когда нужно было сделать что-то рутинное и утомительное, Энн перекладывала эту обязанность на Бекки. Если Энн задавала Бекки какой-то вопрос, он, как правило, звучал чисто риторически, словно она говорила с подчиненным, а не спрашивала мнения равного ей партнера. Идеи Бекки игнорировались или даже высмеивались, и со временем она стала бояться совместной работы.

Поведение Энн было неприемлемым и недопустимым, а поведение Бекки — саморазрушительным. Она так боялась, что Энн откажется от проекта, что не могла прямо заявить подруге о своих правах. В то же время она не могла соглашаться с таким отношением, не чувствуя при этом обиды и раздражения. Не говоря «нет», она фактически говорила «да» и подкрепляла плохое обращение. Еще хуже было отказаться от обсуждения сложившейся ситуации, потому что гнев и разочарование нарастали. В конце концов Бекки все-таки взорвалась: «Ты обращаешься со мной так, будто ты мой начальник, а я твой подчиненный! — однажды, не сдержавшись, выкрикнула она. — Ты просто высокомерная всезнайка!»

Да, этим она положила конец сводившей ее с ума проблеме. Но это также стало концом многообещающего партнерства и замечательной некогда дружбы.

Надо признать, неспособность сказать «нет» без страха или «да» без обиды — проблема очень распространенная. Например, усталый кормилец семьи может опасаться потерять любовь и привязанность родных, если предложит им сократить расходы. Но если он этого не сделает, то наверняка будет злиться и обижаться на то, что его вклад воспринимают как должное. Люди, которым довелось жить с наркоманом или алкоголиком, знают, что отказ потакать ему может вызвать взрыв агрессии или поток обвинений. Но, продолжая в том же духе, они расстраиваются и негодуют, по праву считая, что ими бесстыдно манипулируют.

Если вас возмущает и бесит собственное согласие с чьим-либо неприемлемым поведением, но вы боитесь прямо выразить свой протест, со временем у вас возникнет желание избегать общения с этим человеком. Конечно, если он играет в вашей жизни ключевую роль, этого не произойдет. Но упорство в тупиковом образе действий ни к чему хорошему не приведет в любом случае. Единственный выход — просто набраться смелости и сказать: «Хватит!» Но помните: тут важно правильно выбрать момент. Если, прежде чем высказать несогласие, вы ждали слишком долго, второй почувствует себя обиженным и наверняка нанесет вам ответный удар: «Ага, и ты так долго держал все это в себе! Да ты просто самый настоящий притворщик, вот и все!» Или ответит, как бывшая партнерша и подруга Бекки: «А я что, умею читать мысли? Откуда мне было знать, что тебя это бесит?»

Предприми Бекки что-нибудь раньше, чем ее разочарование достигло предела и переросло в гнев, она могла бы избежать срыва и вместо обидных слов сказала бы подруге: «Слушай, может, мне следовало поговорить об этом раньше, но мне совсем не нравится, как мы с тобой работаем. Я отлично знаю, что ты понимаешь в этом деле лучше меня, но мне тоже есть чем поделиться, и меня расстраивает, что мои идеи не воспринимаются всерьез. Надеюсь, по мере продвижения проекта ты все же начнешь относиться ко мне как к равноправному партнеру».

Главное — как можно раньше заметить в себе тревожные признаки нарастающего разочарования, такие как все меньшая радость от встречи с человеком; осознание того, что из вас двоих ты один готов помогать другому и идти на уступки; или отвратительное ощущение, что ты просто трус, потому что позволяешь собой помыкать.

Не нужно мириться с тем, что кто-то ведет себя по отношению к вам несправедливо или безосновательно. А если вы и соглашаетесь с таким положением дел, обязательно дайте понять, что тем самым делаете человеку одолжение — и ожидаете от него ответной услуги.

Если не можешь сказать «нет» без страха или «да» без обиды, значит, пришло время сказать: «Хватит!»

- Поймите, что нежелание мириться с тем, что вам не по душе, не делает вас упрямым, подлым или агрессивным.

- Если вы не говорите «нет», это может расцениваться как «да» и только усугубляет нежелательное для вас поведение.
- Убедитесь, что высказываете претензии в подходящий момент.
- Сформулируйте претензии в виде наблюдения.
- Говорите о том, что причиняет вам боль или расстраивает вас; не обвиняйте и не осуждайте.
- Признайте свой вклад в создание проблемы.
- Четко опишите, какого изменения в ситуации вы ждете.
- Старайтесь высказаться так, чтобы ваши слова звучали как предложение или просьба, а не ультиматум.

Глава 8. Не затаивайте обиду

Слабые не умеют прощать. Умение прощать — свойство сильных.

Самая сильная месть — это прощение.

Прости и забудь — этот полезный совет дают очень часто, но ему, к сожалению, чрезвычайно трудно следовать. Несмотря на благие намерения, когда дело доходит до драки, мы, как правило, поступаем с точностью наоборот: никого *не* прощаем и ничего *не* забываем.

Во многих ситуациях не прощать — значит продолжать обвинять. Обвинение — это мощный защитный механизм по поиску оправдания для своего гнева и разочарования. Он защищает вас от необходимости признавать собственные ошибки и недостатки. Однако, объясняя свои проблемы исключительно чужой виной, мы оказываемся в положении пассивного наблюдателя. Чувствовать себя освобожденным от ответственности приятно, но, к сожалению, это очень мешает принять меры, чтобы исправить невыгодную ситуацию.

Точно так же не забывать — в сущности, то же самое, что продолжать помнить. И это тоже форма самозащиты. Вы думаете, что, постоянно вспоминая прошлые обиды и боль, больше не позволите своей охранной системе дать сбой, следовательно, вас не застигнут врасплох и вы не станете переживать новые страдания. Однако подобная бдительность может сделать вас нервным и «защищенным» от чужого влияния, и окружающие решат, что нужно слишком уж много усилий, чтобы справиться с вами. В результате вы окажетесь в безопасности, но и в полном одиночестве. Так когда же можно забыть боль и обиду, не опасаясь описанных последствий? Когда вы знаете все, что нужно знать для того, чтобы предотвратить повторение болезненной ситуации.

Обида — ничто, если ты ее не помнишь.

Мой клиент Альберт, амбициозный молодой руководитель, давно нацелился на высокую должность, которую скоро собирались ввести в его компании. А пока суд да дело, он старался произвести впечатление на начальство и делал все возможное ради получения вожделенного поста. В этот период как-то раз он пришел со своей женой Шерри на корпоративную вечеринку. Шерри, будучи художницей, как все творческие люди, была настроена на собственную волну; тем вечером девушка хватала лишнего и постоянно смущала Альберта неуместными шутками и легкомысленными замечаниями. И когда вскоре желанное повышение по службе, которое Альберт уже почти считал своим, получил другой сотрудник, он обвинил в этом жену. Не желая больше рисковать, он почти год ходил на корпоративные мероприятия без Шерри, припоминая ей тот неприятный случай каждый раз, когда его расстраивало медленное восхождение по карьерной лестнице. Обида на жену и негодование затянулись и угрожали разрушить их брак.

Однажды на ежегодном «разборе полетов» начальник Альберта рассказал, что именно мешает ему подняться по карьерной лестнице и что он должен сделать. Естественно, жена не имела к этому никакого отношения; причина касалась только рабочих моментов. Такая «проверка в реальных условиях» заставила Альберта понять, что он зря тратил энергию, обвиняя в своих проблемах Шерри. Со временем, когда улучшилась ситуация на работе, а с ней и перспективы карьерного роста, он смог ее простить. А потом сделал и следующий шаг, обдуманно и рационально рассказав Шерри о своих проблемах. В ответ на его признание жена пообещала не пить на корпоративных мероприятиях и с большим вниманием относиться к требованиям по поводу внешнего вида. Убедившись, что прошлое не повторится, Альберт смог забыть и простить.

Прощение должно напоминать недействительный вексель: его следует разорвать пополам, а потом сжечь, чтобы никто никогда не мог предъявить его другой стороне.

Чтобы простить, нужно перестать думать об обиде и недовольстве и сосредоточиться на достижении важных целей. Если, сделав большой шаг вперед, вы начнете жить вполне удовлетворительной жизнью, то непременно почувствуете себя менее разочарованным и сердитым. Вы начнете намного охотнее брать ответственность за свои действия, а потребность обвинять кого-то умерится. Вы просто не захотите портить свое счастье неблагодарностью. Собственно говоря, достижение успеха в жизни станет более важным, чем сведение счетов с обидчиком.

А лучший способ забыть таков: улучшайте свое поведение и обстоятельства до тех пор, пока не почувствуете себя в достаточной безопасности для того, чтобы избавиться от горьких воспоминаний. Если в прошлом кто-нибудь сильно вас обидел и расстроил, попробуйте поговорить с ним, чтобы быть уверенным, что такое больше не повторится. А еще хорошей идеей было бы сразу же разобраться, что именно сделало вас уязвимым, и изменить свой настрой или поведение. Знание того, что вы можете справиться с рецидивом, не испытав при этом сильного разочарования и опустошения, позволит все забыть и простить.

Мы прощаем, когда нам больше не нужно обвинять; забываем, когда больше не нужно помнить.

- Спросите себя, во что вам обходится нежелание прощать и забывать обиду.
- Определите, что именно другой человек сделал неправильно и что вам от него нужно, чтобы в будущем чувствовать себя в безопасности.
- Спросите себя, какой вклад в проблему внесли *вы сами*.
- Определите, чему нужно научиться, чтобы предотвратить повторение ситуации.
- Двигайтесь по жизни дальше. Если вы сможете самореализоваться и создать хорошее, полноценное будущее, вам будет легче забыть прошлое.

Глава 9. Не думайте, что от вас ничего не хотят взамен

Прежде чем одалживать деньги у друга, решите, что вам нужно больше.

Больше всего на свете Хиллари хотела окончить аспирантуру и стать дипломированным психотерапевтом. Из-за отсутствия нужной суммы на оплату образования ей пришлось на три года уйти в академотпуск; в это время она работала в бухгалтерской фирме и посещала все учебные курсы, которые только могла себе позволить. А потом ей неожиданно повезло. Ее родные сестра и брат вдруг стали на редкость успешными бизнесменами и предложили оплатить дальнейшую учебу Хиллари. «Просто окончи обучение и стань тоже успешной, — мило сказали они сестре. — Это все, чего мы требуем от тебя взамен». И на первый взгляд они действительно сдержали слово: Хиллари не пришлось возвращать им ни копейки. Но со временем она обнаружила, что у нее накопились перед ними другие, скрытые долги. Вдруг оказалось, что от нее ожидают, что она будет колесить по всей стране с разными семейными поручениями и при каждой возможности упоминать, как высоко она ценит своих благодетелей. А еще, пока Хиллари училась, ее брат и сестра постоянно звонили ей, чтобы обсудить свои проблемы с детьми, супругами и друг с другом. Словом, она возвращала предложенные ей ранее деньги в форме публичных проявлений благодарности и исполнения роли бесплатной «жилетки». Да, они поступили как люди щедрые, однако бессребрениками их не назовешь. «Если бы я знала, чего они от меня ожидали взамен, лучше бы взяла банковский кредит», — признавалась потом Хиллари.

Так Хиллари столкнулась с народной мудростью «бесплатный сыр бывает только в мышеловке». Сознательно или неосознанно, почти все люди ведут счет своим одолжениям и добрым жестам, и каждый из нас крайне чувствительно относится к тому, что ему недодают. Предъявляемые требования могут быть точными эквивалентами, например, когда вы ожидаете, что на подарок в ваш день рождения родственник потратит столько же денег, за сколько вы ранее купили подарок ему. В других случаях ожидания насчет «отдачи на вложения» нематериальны — это может быть какое-то экстравагантное выражение благодарности, услуга или изменение в поведении, — и, не получив желаемого, мы испытываем растерянность, будто нас предали или нами манипулируют. Если такое случается довольно часто, мы можем стать циничными и занять жесткую позицию под лозунгом «не надо делать мне одолжений».

Почему же нам так хочется верить, что люди, которые нам что-то дают, ничего не ожидают взамен? Потому что желание безусловной любви вечно, как мир. Мы хотим, чтобы нам давали просто потому, что мы существуем на этом свете, как было в детстве. Но мы выросли, и теперь люди, давая нам, просят что-нибудь взамен. Когда нам дают что-то, ничего от нас не ожидая (обычно просто из вежливости), в нас пробуждается детское чувство — будто нас по-прежнему холят и лелеют, с нами обращаются как с особенными. Неудивительно, что так хочется в это верить. Вот почему, обнаружив, что на самом деле подспудно предъявляемые требования почти всегда существуют, мы не только чувствуем себя обманутыми и сердимся, нам даже кажется, что мы одурачили сами себя своими детскими желаниями.

Принимая чью-то щедрость, вы можете влезть в долги, о которых даже не подозреваете, и если их не вернете, то будете наказаны за провинность, о которой не имеете ни малейшего понятия. Чтобы предотвратить эту неприятную ситуацию, полезно изначально *исходить из того*, что от вас ожидают той или иной платы за полученное. А еще лучше сразу подтвердить это, сказав дающему: «Очень надеюсь, что когда-нибудь смогу отплатить вам той же монетой». Даже если человек настаивает на том, что ему ничего не нужно, непременно прикиньте, какова будет справедливая отдача, и приготовьтесь когда-нибудь это сделать — просто так, на всякий случай. В общем, гораздо безопаснее предположить, что от вас ожидают слишком многого, чем пребывать в уверенности, что ваш долг ничтожен. Ведь тогда вы можете решить, что он погашен, а потом в самый неподходящий момент обнаружить, что вам еще платить и платить.

Постарайтесь с самого начала определить, является ли тот или иной поступок человека подарком, услугой или займом. Каждый из вариантов влечет за собой разные обязательства. Подарок требует как минимум благодарности; услуга или одолжение — какого-нибудь аналогичного действия с вашей стороны; заем — возврата в натуральной форме.

Кстати, эти различия не менее важны и в ситуациях, когда вы сторона дающая. Не обманывайтесь, считая себя святым, который дает что-то людям, не надеясь получить что-нибудь взамен. Если вам не ясно, чего вы ожидаете в результате своей щедрости, вы рискуете поставить под угрозу отношения с принимающей стороной, начав считать себя жертвой. Вы можете даже перестать ей доверять и лишиться привязанности к ней, и при этом ни вы, ни другая сторона так и не узнаете, что же пошло не так.

К щедрости всегда прилагаются условия.

- Осознайте, что люди дают, ожидая чего-нибудь взамен, и не позволяйте этой мысли огорчить вас.

- Всегда определяйте, является ли тот или иной широкий жест подарком, услугой или займом.
- Если это подарок, обязательно выразите свою благодарность; возможно, стоит найти повод подарить что-то в ответ или можно ограничиться просто жестом внимания.
- Если это одолжение, сделайте в уме зарубку в подходящий момент предложить свои услуги.
- Если это заем, четко укажите, как, когда и в какой форме вы собираетесь его вернуть.

Глава 10. Не бойтесь рисковать

Чтобы открыть новые части света, нужно иметь смелость потерять из виду старые берега.

Однажды мужчину из племени, жившего вдали от цивилизации, привезли в Нью-Йорк. На вопрос о впечатлениях он с грустью отметил, что все люди, которых он видел на улице, почему-то смотрят вниз, себе под ноги. «Они совсем не видят неба», — сказал он.

Это наблюдение отлично передает, что мы с вами упускаем, наотрез отказываясь рисковать. Знакомое всем выражение «Смотри, куда идешь», безусловно, вполне уместно, если ты шествуешь по улицам Манхэттена или мчишься на машине по автостраде. Оно советует вам внимательно следить за возможными препятствиями на пути — отличный совет, но смертельно опасный, если сделать его своим жизненным принципом. Ведь так можно стать слишком осторожным. И тогда вы непременно замедлите свой ход и, возможно, даже вообще потеряете направление. Да, встречаются ситуации, когда лучше не рисковать, чтобы потом не сетовать и не корить себя. Но если всегда, во всех обстоятельствах очень уж осторожничать, то не стоит ждать от жизни ничего, кроме разочарований.

Джонатан, мужчина под сорок, весьма успешный разработчик программного обеспечения. На первый взгляд его жизнь можно назвать идеальной: большой дом в Беверли-Хиллз, красивая и успешная жена, двое детей, которыми он по праву гордился, престижные профессиональные награды и зарплата, настолько огромная, что при виде цифры в отчетной документации он испытывал что-то вроде неловкости. Но Джонатан был несчастлив. Четырнадцатью годами ранее он произвел фурор в Кремниевой долине как молодой новатор с невероятно смелыми идеями. Первые созданные им продукты имели огромный успех, и он подписал отличное долгосрочное соглашение с крупной компанией. Потом, стабильно устроившись в жизни и чувствуя себя в полной безопасности, прославляемый в профессиональных кругах, он продолжал руководить подразделением, которое разрабатывало отличные продукты — но они были исключительно *безопасными*, не предполагавшими ни малейшего риска. Джонатан научился давать потребителям и акционерам то, что они хотели, но он больше не был смелым и дерзким, и это его мучило и огорчало. «Я лишился своего творческого преимущества, — сетовал он. — Раньше я был провидцем, визионером. А теперь какой-то счетовод».

Теперь Джонатан очень внимательно смотрел, куда идет, но ему хотелось снова двигаться туда, куда устремлялся его взгляд.

Смотреть, куда идешь, — значит быть мотивированным страхом; двигаться туда, куда обращается твой взор, — значит руководствоваться страстью, уверенностью и видением. Если вы знаете, что вам под силу справиться с любыми выбоинами и неровностями на своем пути, вам не нужно постоянно смотреть под ноги, на тротуар. Вы можете двигаться вперед на полной скорости, не отрывая глаз от поставленной перед собой большой цели.

Склонность человека к риску либо к отказу от него обычно заметна еще в раннем детстве. Все дети от природы предприимчивы и любопытны. Когда ребенку больно или что-то пошло не так, а родители реагируют сердито, скажем, так: «Чтобы я такого больше не видел» — либо со страхом: «Никогда больше так не делай, а то поранишься», повзрослев, он, как правило, становится довольно осторожным человеком. И при любом соблазне предпринять что-то действительно рискованное его эмоциональная память шепчет: «Ну давай, сделай это, и горько пожалеешь». А вот если родители в случае неудачи говорят малышу: «Попробуй еще раз», он обычно вырастает человеком, готовым рисковать ради своей мечты.

Чтобы выучить важные жизненные уроки, нужно каждый день преодолевать страх.

Люди, готовые рисковать, знают, что лучший способ расти и развиваться заключается в том, чтобы смело выходить за свои нынешние границы. Их внутренний компас находится в сердце. Они не сторонятся сюрпризов — напротив, даже ищут их в своей жизни. И кстати, такие люди редко покидают наш мир с сожалением. Как уже было сказано, на смертном одре мы жалеем не о том, что сделали, а о том, чего *не* сделали, хоть и имели на это шанс.

Мой друг Тимоти Голви, автор книги *The Inner Game of Golf* («Внутренняя игра в гольф»), советует своим ученикам-клиентам, практикуясь в толкании мяча к лунке, закрывать глаза. Он утверждает, что это помогает наработать более плавный удар, потому что в этом случае им приходится следовать за своим инстинктом. По сути, то же самое и я говорю пациентам, решившим сменить направление в жизни: закройте глаза, войдите в контакт со своим внутренним голосом и начинайте идти туда, куда он вас ведет. Конечно, скорее всего, вы будете время от времени спотыкаться и даже падать, зато получите возможность почувствовать вкус жизни во всем ее богатейшем многообразии. И вы будете видеть небо.

Не смотри туда, куда идешь; иди туда, куда смотришь.

- Вспомните период жизни, когда вы были оптимистом и идеалистом.
- Пусть тот молодой человек критически взглянет на свое настоящее. По его мнению, были ли вы верны своим мечтам и устремлениям?
- Какие из ваших нереализованных желаний все еще имеют значение?
- Адекватно и практично оцените, что вы можете сделать сейчас, чтобы вернуться на правильный путь. Какое новое видение воплотило бы в себе чувства и опыт, о которых вы когда-либо мечтали?
- Закончите предложение: «Если бы я мог изменить свою жизнь прямо сейчас, я бы...»
- Постарайтесь превратить свои страхи в возможности. (Когда легендарного бейсболиста, японского Бейба Рута, Садахару О спросили, как ему удалось выбить так много хоум-ранов, он сказал, что смотрит на стоящего перед ним питчера не как на противника, а как на партнера, стараясь помочь ему как можно лучше сыграть свою партию.)

Глава 11. Не пытайтесь всегда быть правым

Лишь в довольно преклонном возрасте я понял, как легко признаться в том, что чего-то не знаешь.

Наверное, больше всего человеческие существа пугают, когда они без малейших сомнений убеждены в своей правоте.

Один эксперт по коммуникациям сказал: «Всезнайка, который не знает, о чем говорит, — придурок; всезнайка, который *знает*, о чем говорит, просто осел». Иными словами, независимо от того, знаете вы, о чем говорите, или нет, вести себя как всезнайка — значит вести себя саморазрушительно.

Том, помощник главного редактора одного крупного журнала, пришел ко мне на прием, потому что его жизнь пошла под откос. Сначала его обошли с повышением по службе, о котором Том давно мечтал, объяснив это, со слов начальства, его «трудностями в общении». Ему сказали, что он ведет себя с людьми надменно и снисходительно, всячески показывая свое превосходство. Затем его жена подала на развод. Она назвала мужа высокомерным сукиным сыном, всегда уверенным в своей правоте.

Тома воспитывали родители-алкоголики, которые часто слетали с катушек, заставляя маленького сына большую часть времени испытывать страшные чувства. И когда он повзрослел, в его взаимодействии с людьми начали доминировать две потребности: показать, что он всегда прав (вкуче с желанием никогда не ошибаться), и держать все под контролем. На первых сеансах я пытался вовлечь Тома в диалог или хотя бы в дискуссию, но наше общение обязательно превращалось в спор. Тогда я сменил стратегию: дал ему карт-бланш, позволив вести монолог. Только после нескольких встреч он наконец спросил, почему я совсем его не перебиваю. «Кажется, вам очень о многом надо рассказать», — ответил я. Том на мгновение замешкался, затем изобразил праведное возмущение, а потом вдруг, смущенно опустив голову, пробормотал: «И кого я пытаюсь обмануть?»

Вот так, внимательно слушая его и ни словом не оспаривая его речей, я избежал того, что неизбежно провоцирует характерное для моего собеседника поведение всезнайки, — конфронтации. Том весьма преуспел в деле усложнения ситуации до крайней степени, чтобы потом взять на себя весь контроль над ней. Однако он был порядочным человеком, и ему было больно узнать, что люди, которых он любил и уважал, считали его напыщенным, самодовольным и неуважительным. Теперь же, достигнув дна, Том был готов взглянуть на себя объективно.

Мы не должны стыдиться признавать свои ошибки, они означают только одно: сегодня мы мудрее, чем были вчера.

В конце концов Том выучил весьма важный урок: подобно большинству людей, которые стараются быть правыми всегда и во всем, он поступал так из желания защитить себя. Глубоко внутри он был уверен, что мир твердит ему: «Ты не знаешь, о чем говоришь». В первую очередь он старался показать людям не то, что всегда прав, а то, что он не может ошибаться. Однако его агрессивная манера делать это казалась окружающим оскорбительной, а не оборонительной — будто он изначально ожидал, что они не согласятся с его мнением и не станут с ним считаться. Его посланием собеседникам было не просто «я не ошибаюсь», а «вы все ошибаетесь».

Если на вас никто не нападает, а вы изо всех сил стараетесь защититься, *другой* человек будет чувствовать себя так, будто его атакуют. И тогда вами никто не будет восхищаться и считать сильной личностью с убедительным мнением; на вас будут обижаться и называть самоуверенным занудой. Если вам посчастливилось родиться ярким и талантливым или вы очень продуктивный работник, то в профессиональной среде люди еще будут терпеть ваши манеры нахального всезнайки. Но не ждите, что вам простят ошибки; в случае неудачи люди не протянут вам руку помощи, потому что либо думают, что вы ее не ждете, либо только и мечтают о том, чтобы вы упали в грязь лицом.

К сожалению, в отличие от Тома, многие всезнайки так и не усваивают этот полезный урок. Да и как это возможно? Ведь если думать, что всегда прав, то никогда не узнаешь ничего нового. Вы наглухо закрыты ко всему, так как полная уверенность в своей правоте и обучение попросту несовместимы.

Быть всегда правым просто неправильно. Это несправедливо по отношению к окружающим, да и, честно говоря, невозможно. Попытки выглядеть таким принесут вам лишь презрение людей, а не авторитет и уважение. А вот если вы иногда неправы, это вовсе не делает вас менее достойным, а наоборот, более человеческим, открытым и доступным.

Когда на вас никто не нападает, ваша защита выглядит как оскорбление.

- Когда вы в следующий раз почувствуете потребность продемонстрировать свою безусловную правоту, спросите себя, так ли важна эта победа, чтобы рисковать ради нее причинением боли

людям и возможностью их обидеть.

- Наладьте обратную связь с людьми. Если вы ведете себя как самовлюбленный всезнайка, окружающие непременно отреагируют на это либо сопротивлением, либо беззащитностью и подавленностью, а затем просто начнут вас избегать.
- Доказывая людям, что вы не ошибаетесь, следите за тем, чтобы они не чувствовали себя так, словно ошибаются они.
- Осознайте и примите ценность разных мнений и точек зрения.
- Если вы кого-то обидели, признайте это. Так вы сможете восстановить взаимоотношения.
- Наблюдайте, каково это — быть *не правым*, какие чувства вы при этом испытываете. Можете ли вы справиться с этим чувством? Помните, что награда за эти усилия весьма ценная: вы никогда не оттолкнете от себя людей.
- Не будьте всезнайкой; стремитесь как можно больше узнать и как можно большему научиться. Всегда принимайте во внимание точку зрения окружающих и требования ситуации в целом.

Глава 12. Не сосредоточивайтесь на ошибках партнера

Позволь мне быть чуть добрее, Позволь мне хуже видеть ошибки тех, кто меня окружает, Позволь мне хвалить людей немного чаще.

Характер человека лучше всего раскрывается в его описании другого.

«А зачем мне из кожи вон лезть? Ты же не готов и пальцем шевельнуть ради того, чтобы что-нибудь улучшить!» — «Что?! Да это я вечно стараюсь изменить все к лучшему! А ты, по-моему, даже и не пытаешься!»

Таков типичный для психотерапии семейных пар разговор. Стремясь уменьшить конфликтность в отношениях с близким человеком, большинство из нас готовы делать что-то ради его удовлетворения, даже если это совсем нелегко — например, избавляться от раздражающей привычки, помогать ему со скучными рутинными делами или сдерживать свой характер. Иногда изменения требуют значительных усилий, но обычно мы готовы попробовать, если считаем, что и партнер старается изо всех сил. А иначе обижаемся и перестаем лезть из кожи вон.

К сожалению, вместо того чтобы сосредоточиться на старании партнера улучшить взаимоотношения, намного чаще мы склонны замечать, что он делает неправильно; мы убеждены, что партнер отказывается вносить свой вклад в это важное для обоих дело. Естественно, он платит нам той же монетой, и в замкнутом круге взаимных обид мы доходим до момента, когда уже никто никого не ценит и не готов трудиться ради сохранения отношений.

Не будь у нас собственных недостатков, мы не получали бы столь большого удовольствия, замечая ошибки других людей.

Как и многие семейные пары, Росс и Нэнси Кестлер часто ссорились из-за денег. Росс, который воспитывался в бедности и сам пробился в средний класс, обвинял жену в безрассудном транжирстве. На момент обращения ко мне мужчина переживал не лучшие времена и, так как его бизнес почти не развивался, критиковал каждую более-менее дорогую покупку жены. Его страшно бесило, что она ведет себя слишком экстравагантно. Нэнси же работала внештатным фотографом; она воспитывалась в богатой семье и теперь считала мужа «кулаком», который хочет только копить деньги, не давая ни себе, ни близким хоть немного пожить в свое удовольствие. И ее очень обижало, что он не доверяет ее вкусу и мнению.

Несмотря на эти проблемы, супруги высоко ценили свой брак и действительно были готовы работать над его сохранением. Росс старался контролировать гнев и перестать оспаривать расходы жены. Нэнси изо всех сил старалась покупать только то, что действительно необходимо. Но ни один из них не признавал, что второй прилагает усилия. «Да он вообще ничего не делает», — заявила Нэнси. «Я?! — возмущенно воскликнул Росс. — Да я не покладая рук работаю над сохранением этого брака с первого сеанса психотерапии, а вот в тебе и правда не вижу никаких изменений!»

Почему же мы так слепы к стараниям партнеров? Прежде всего тут крайне трудно вести счет. Например, муж забыл прибраться на кухне после полуночной трапезы, и утром доказательство, так сказать, налицо — грязная посуда в раковине. Но надо подсчитать и те разы, когда он действительно убрал за собой. Нарушения не только легче обнаружить, чем благие усилия, мы еще и намеренно ищем их, потому что они дают повод в отместку перестать стараться. А еще оплошности и промахи партнера позволяют оправдывать свой гнев. В долгосрочных отношениях гнев копится, и иногда получается, что мы испытываем эту крайне негативную эмоцию без явного повода. Но злиться без причины всегда некомфортно, и мы, словно заправские детективы, ищем улики для оправдания своих подозрений и злости. И к сожалению, почти всегда их находим, что не только вызывает в нас «праведное» негодование, но и мешает по достоинству ценить друг друга.

Хвалите людей. Людям нравится хвалить тех, кто хвалит их.

Намного легче работать над отношениями, если каждая сторона видит не только собственные усилия, но и старания второго. Чтобы помочь парам и облегчить переход от взаимного неодобрения к признательности, я предлагаю им ответить на следующие вопросы:

- Какие действия и поступки вашего партнера явно нацелены на улучшение взаимоотношений?
- Можете ли вы вспомнить случай, когда он делал что-то действительно ради вас?
- Делал ли он когда-нибудь что-либо, чтобы сделать вас счастливым, когда на самом деле ему этого явно не хотелось?
- Сдерживался ли он, не говоря слов, которые вам, как ему известно, не хотелось слышать?

- Контролировал ли он себя, не делая того, что вам явно очень не нравится?
- Пытался ли он изменить какую-нибудь привычку или поведение, на которые вы раньше жаловались?

А еще, чтобы помочь созданию и укреплению взаимной признательности, я призываю пары максимально конкретизировать свои усилия. Нэнси Кестлер, например, пообещала всегда советоваться с Россом, прежде чем делать покупки дороже пятидесяти долларов. А Росс пообещал лучше контролировать свой гнев и составлять финансовые отчеты, чтобы Нэнси могла четко видеть реальное материальное положение их семьи. Благодаря этому каждый супруг впредь мог без труда отслеживать усилия другого ради их общей цели — сохранения взаимоотношений.

Работа над отношениями с близкими всегда предполагает, что каждая сторона старается делать то, что отвечает интересам двоих, даже если это не получается естественно, без усилий. Чтобы твердо придерживаться такого образа действий, нам надо видеть, что партнер старается в той же мере, что и мы. В конечном счете важно даже не то, что мы делаем друг для друга, а то, а как мы друг к другу относимся и на что готовы ради другого.

Если вы действительно готовы работать над отношениями с близкими, внимательно следите не только за своими усилиями, но и за тем, что делает для этого ваш партнер.

- Если вам кажется, что партнер не вносит вклада в работу над взаимоотношениями, спросите себя, поможет ли вам или улучшению ситуации то, что вы будете на него обижаться и выискивать его просчеты.

- Практикуйте правило *«осознанность, благодарность, признательность»*.

— Отмечайте усилия, прилагаемые партнером. Старайтесь замечать даже мелкие его жесты, призванные сохранить и улучшить ваши отношения.

— Признайте, что эти усилия требуют от партнера компромисса и жертв — и что он любит вас достаточно, раз идет на это ради вас.

— Открыто признавайте вклад партнера. Не держите это знание при себе.

- После того как подействует правило *«осознанность, благодарность, признательность»*, вы обнаружите, что поведение партнера меняется в лучшую сторону само собой. Все просто: иногда люди делают то, что нам не нравится, только потому, что чувствуют: их не ценят.

- Если вы все еще обижаетесь из-за отсутствия должных усилий со стороны партнера, спросите себя, справедливы ли ваши претензии, обоснованы ли они?

- В таком случае постарайтесь выразить свою обиду и разочарование, но непременно следите, чтобы ваши слова не звучали как критика.

- Сообщите партнеру, каких изменений ждете от него. Спросите, считает ли он эти ожидания справедливыми и разумными, готов ли он приложить усилия ради них.

- Спросите его, есть ли какие-либо изменения, которые он хотел бы видеть в вас.

Глава 13. Не миритесь с невыполнением обещаний

Нет больше веры этим хитрым бесам, Умеющим двусмысленно играть И, выполнив обещанное
слуху, Нарушить то, что внушено надежде.

Мы даем обещания сообразно своим надеждам, а поступаем сообразно своим страхам.

Нарушение обещаний всегда действует на отношения разрушительно, потому что это вступает в конфронтацию с одним из наших глубочайших устремлений — верить в других людей. В раннем детстве, будучи беспомощными, мы не можем не доверять тем, кто о нас заботится, поскольку только так чувствуем себя в безопасности; а когда становимся взрослыми, невыполненные обещания часто резонируют с этой ранней памятью об уязвимости и порождают в нашей душе неуверенность, раздражение, а иногда и злость.

Особенно разочаровывающими и болезненными невыполненные обещания делает то, что люди, их нарушившие, как правило, не признают своей вины — нередко потому, что вообще не понимают, что обещали нам что-то. В стремлении к внутреннему комфорту многие бездумно бросаются словами, чтобы ослабить ваше напряжение, успокоить тревоги или, в случае с откровенными эгоистами, попросту от вас отделаться. Поступая так, они не осознают, что вы-то рассчитываете на то, что они сдержат взятое обязательство. Руководители «прозрачно» намекают на скорое повышение, чтобы сотрудникам лучше работалось; родители обещают детям поездку в Диснейленд, чтобы те перестали шалить, а молодые люди, недолго думая, говорят о браке, желая успокоить своих подружек и погреться в лучах их обожания. По их мнению, снижение накала в неловкой ситуации вполне оправдывает возможные негативные последствия в дальнейшем.

Кстати, иногда мы, принимая слова на веру, сами облегчаем нарушителям обещаний жизнь, не привлекая их за это к ответственности. Не желая, как говорится, поднимать волну и в стремлении сохранить в своей душе доверие к близким, мы оправдываем их обман: «Наверное, он переоценил свои силы» или «Она, должно быть, просто забыла». Мы поступаем так потому, что, разочарованные обманутыми ожиданиями, пребываем в этот момент на грани срыва и боимся потерять над собой контроль. Не желая лишиться из-за претензий друга или стать инициатором отвратительной сцены, мы уговариваем себя, что все в порядке... и в следующий раз с прежней готовностью верим обещаниям.

А между тем оправдывать хронических нарушителей обещаний всегда в высшей степени саморазрушительно. Если вы не признаёте, что сильно расстроены, или упорно преуменьшаете причиненный вам ущерб, обидчик и впредь не будет особенно беспокоиться из-за того, что подводит вас. А если впоследствии вы все же выскажете ему возмущение, он просто извинится, зная, что вы снова отступите, — ну, или просто признает, что действительно допустил ошибку, но не согласится, что поступил нечестно.

Допустим, человек постоянно нарушает данные вам обещания, а вы вдруг обнаруживаете, что, услышав его очередные посулы, угодливо киваете. Воспримите это как верный знак того, что вы измотаны его извинениями до последней степени и пришло время решительно подвести черту. Первый шаг — спросить себя: разочарованы ли вы обманом так сильно, что надежды на примирение не осталось? Так ли уж важны для вас эти отношения? Нельзя ли уменьшить ожидания? А может, следует прекратить свои страдания прямо сейчас?

И если вы решили идти ва-банк, будьте готовы привлечь обманщика к ответственности. Постарайтесь сделать это раньше, чем окончательно рассердитесь и потеряете самообладание; поднимая проблему, обойдитесь без угроз. Отличный способ постоять за себя без враждебности — это использовать прием под названием «Защита Коломбо». Подобно знаменитому сериальному персонажу актера Питера Фалька, вы подаетесь вперед, не глядя собеседнику в глаза, и почесываете голову с видом огромной озадаченности. Затем говорите, что, конечно же, можете ошибаться, но, насколько вы помните, кажется, кто-то вам что-то обещал. Это отличный обезоруживающий прием для того, чтобы поднять деликатную тему, когда правда на вашей стороне, но очень не хочется тыкать другого человека носом, словно нашкодившего котенка, в его неправильный поступок.

Одна моя пациентка, девушка по имени Мэнди, применила этот прием в разговоре со своим бойфрендом Томом; у того была дурная привычка позволять делам вмешиваться в их романтические отношения. Однажды, в очередной раз отменив, сославшись на занятость, долгие совместные выходные, Том сказал: «А знаешь, что я для тебя сделаю? Следующей весной мой рабочий график будет не таким напряженным, и мы с тобой отправимся на целую неделю на Гавайи». И вот весна уже приближалась к лету, а намеков на поездку не было и в помине, и Мэнди раздражалась все сильнее. Она не могла позволить Тому нарушить обещание в очередной раз, но знала, что, если потеряет самообладание или выкажет свое недовольство, он встанет в позу и обвинит ее в чрезмерной требовательности.

И тогда Мэнди использовала «Защиту Коломбо». Однажды вечером после прекрасного ужина она сказала Тому: «Знаешь, я в некоторой растерянности. Может, меня подводит память, но, по-моему, ты что-то говорил о том, что этой весной мы поедем на Гавайи. Ты помнишь об этом?»

Том отлично знал, о чем говорит Мэнди, и она продолжила: «Ну да, ты дал мне обещание и пока его не выполнил. Я не собираюсь сейчас из-за этого ссориться, я просто освежу твою память и дам тебе шанс сдержать слово». Такой подход подруги привлек внимание Тома, вызвал его уважение и не оставил ему выхода: он мог либо выполнить обещание, либо нагло лгать Мэнди в глаза. Но главное — он бросил Тому спасательный круг, позволив «вспомнить» о своем обещании и, хоть и запоздало, исполнить его.

Те, кто не привык держать слово, обычно думают, что это сойдет им с рук. Если не хотите быть тряпкой, непременно найдите способ сообщить человеку, что за обман всегда приходится платить. Но будьте готовы стойко держаться до конца; если он нанесет вам ответный удар и вы проиграете, то нарушите обещание, которое без слов дали себе.

Если кто-то слишком часто нарушает обещания, просто не позволяйте ему их давать.

- Если близкий человек постоянно нарушает обещания, постарайтесь сделать так, чтобы следующее было непременно выполнено; это позволит вам не оказаться в безвыходном положении в час расплаты.
- Четко сформулируйте обидчику свои ожидания: «Это звучит как обещание. Если ты его не выполнишь, мне будет очень больно. В какой мере я могу рассчитывать на твою честность?»
- Не вспоминайте прошлых обид. Это пустая трата времени, а возможно, и приглашение к бою.
- Установите четкие временные рамки выполнения обещанного: «Когда именно я могу на это рассчитывать?» Если человек отказывается отвечать на этот вопрос, установите срок сами: «Я напомню тебе об этом в первый день следующего месяца».
- Если человек постоянно не выполняет обещаний, приприте его к стенке, но без претензий и угроз. Действуйте продуманно и с фантазией — это работает намного лучше, чем конфронтация или ультиматумы.
- Если же дипломатические методы не дают желаемого результата, сообщите человеку о последствиях невыполнения им своего обещания. Скажите: «Знаешь, я, наверное, начну встречаться с другими парнями» или «Кажется, если я и впредь буду тебе верить, у меня возникнут большие проблемы».
- Если вы сделаете все эти шаги, постоянный нарушитель может превратиться в того, кто всегда выполняет обещанное. Но если никаких изменений не последует, значит, этот человек, по всей вероятности, вообще не имеет намерений держать слово — в отличие от людей, которые раздают обещания с благими намерениями, просто не подумав о последствиях. Возможно, поняв это, вы решите больше никогда ему не верить.
- Всегда придерживайтесь своих принципов. Если вы хотите, чтобы люди выполняли данные вам обещания, убедитесь, что вы и сами так поступаете. Давать обещания, которых не можете выполнить, не менее саморазрушительно, чем спускать тем, кто постоянно нарушает свое слово.

Глава 14. Не пытайтесь примириться, пока продолжаете злиться

Злоба в голосе — это часто лишь предсмертный хрип разума в горле.

Вскоре после того, как я приобрел в мире психотерапии некоторую известность как эксперт по семейным отношениям, у меня самого возникли серьезные проблемы в браке. В результате нескольких малозначительных инцидентов накопилось так много негодования, что мы с женой стали холодны и враждебны друг к другу. Иногда я даже боялся, что больше ее не люблю. Однажды вечером я лежал в постели, размышляя о сложившейся ситуации, а она читала рядом книгу. Атмосфера была действительно гнетущей. И вот, понимая, что решение проблемы затянулось, и испытывая из-за этого немалое раздражение, я понял, что пришло время помириться. И повернулся к жене с самыми благими намерениями — хотел предложить ей заняться любовью. Я намеревался пойти на мировую, но из уст моих вдруг вырвалось объявление войны.

К счастью, я сумел прикусить язык до того, как перешел на крик, и тихо содрогнулся от осознания весьма мрачного факта: я все еще любил свою жену, но при этом не мог перестать ее ненавидеть. Я также понял, что если как можно скорее что-нибудь не предпринять, то наш брак либо разрушится, либо превратится в ледяную глыбу. Но пока мы злились друг на друга, мирное разрешение ситуации было невозможным.

— Нам нужно поговорить, — сказал я жене.

— Тут не о чем разговаривать, — отрезала она.

— Но у нас просто нет другого выбора, — настаивал я. — Мне страшно. Я больше не вытерплю ненависти к тебе.

В это мгновение жена вдруг увидела, что что-то изменилось. *Я разговаривал с ней, а не вываливал на нее претензии.* «Знаешь, мне ведь тоже очень страшно», — призналась она.

Наши руки встретились под одеялом. За несколько недель мы впервые коснулись друг друга. И вскоре мы уже вели долгий и честный разговор, в котором так давно и отчаянно нуждались.

С того дня я много раз помогал воюющим парам понять, что бесполезно пытаться помириться, не отпустив сначала гнев, бушующий внутри. Эти попытки должны базироваться на любви, а ненависть, тлеющая в душе, принесет только короткое перемирие, но не настоящий мир. Ненависть держит вас в состоянии боевой готовности. Вы защищаетесь даже от самых невинных замечаний и слишком остро реагируете на все, что делает другой человек, а это никак не назовешь позитивным настроем. Словом, это очень плохой рецепт для восстановления близости. Только освободившись от негатива, лежащего в основе проблемы, и почувствовав, что неприятные эмоции перестали бушевать в вас, можно поймать себя на том, что вы больше не хотите ненавидеть партнера. И только в этом случае перестройка взаимоотношений начнется на действительно надежном фундаменте.

Ненависть обычно рождается из разочарования. Обнаружив в партнере раздражающие качества, со временем вы начинаете думать: «Это же совсем не тот человек, в которого я когда-то влюбился». Поначалу вы не решаетесь сказать об этом, не желая причинять ему боль. Но, как известно, если чувства долго не находят выхода, они имеют обыкновение усиливаться, и в какой-то момент вы уже боитесь, что, если признаете, насколько он вас бесит, это станет крахом взаимоотношений. Со временем разочарование и раздражение перерастают в гнев, который в конце концов становится хроническим и превращается в ненависть.

А ненависть — это чувство, как правило, более вредоносное для того, кто ненавидит, чем для того, кого ненавидят. Я часто спрашиваю пары: «Если бы вам пришлось выбирать между тем, чтобы всегда было по-вашему, и тем, чтобы никогда не злиться на свою половину, что бы вы выбрали?» И знаете, почти все выбирают второй вариант. Глубоко в душе большинство из нас знают, что ненависть гораздо более неприятное и болезненное чувство, чем то, которое испытываешь, когда близкий делает что-то не так, как вам нравится. Один из моих клиентов весьма точно и четко сформулировал: «Единственное, что я ненавижу больше своей жены, — это то, что я ее ненавижу».

Нельзя пожать друг другу руки, сжатые в кулаки.

Можете ли вы представить себе худшую судьбу, чем на склоне лет осознать, что преуспели в ненависти, но совсем не преуспели в любви? Если вы хотите прекратить «холодную войну» между вами и партнером, необходимо первым делом избавиться от ненависти к нему. К счастью, хоть это и может показаться удивительным, на самом деле избавиться от этого чувства легче, чем пережить утрату любви. Когда любовь умирает, ее уже не воскресить. Но если ее просто заслонило облако ненависти, она, словно солнце, может воссиять снова, как только рассеются темные тучи.

Отношения заканчиваются не потому, что вы перестаете любить, а потому, что не можете перестать друг друга ненавидеть.

- Вместо того чтобы бояться взглянуть в лицо своим уродливым негативным переживаниям, подарите им воображаемую жизнь в своем уме. Представьте какой-нибудь исполненный ненависти, мерзкий, мстительный поступок, соответствующий этим чувствам, и мысленно разыграйте этот сценарий. Это поможет вам почувствовать, что вы лучше себя контролируете.

- Начните говорить с партнером с позиции ненависти, которую испытываете на поверхности, но не останавливайтесь до тех пор, пока не дойдете до уязвимости, лежащей в основе вашей враждебности. Помните: эмоции наслаиваются друг на друга. Под ненавистью обычно прячется гнев, под гневом — разочарование, под разочарованием — боль, под болью — страх и уязвимость. Продолжая выражать свои чувства, вы будете проходить через эти наслоения именно в таком порядке. То, что начинается со слов «Я тебя ненавижу», вполне может закончиться признанием: «Мне очень страшно. Я не хочу потерять тебя, и я не знаю, что с этим делать».

- После того как вы перешли от ненависти к обиде и страху, считайте, что основа для нового старта заложена. Чтобы укрепить этот фундамент, попробуйте выполнить следующие упражнения:

- Оба партнера называют один из своих недостатков. Смирение, как известно, отлично позволяет решить проблему уверенности в своей безусловной правоте.

- Оба партнера рассказывают друг другу о качестве другого, которым они восхищаются. Восхищение нейтрализует разочарование.

- Оба партнера выражают другому признательность за что-то им сделанное. Благодарность смывает обиду.

- Оба партнера извиняются — без оправданий — за что-то неподобающее, что причинило боль второму. Раскаяние снимает боль.

Только после этого оба партнера могут высказать, какой поступок второго причинил ему боль и заставил злиться.

Глава 15. Всегда учитесь на своих ошибках

Опыт — это имя, которое мы даем своим ошибкам.

Если вы не учитесь на собственных ошибках, на них научится кто-нибудь другой.

Когда мы упорно не усваиваем уроков, которые пытается преподать нам жизнь, саморазрушительное поведение неизбежно.

В одном эпизоде старого ситкома герой находит пистолет и решает заложить его в ломбарде. Служащий ломбарда, увидев оружие, нажимает тревожную кнопку. Далее события развиваются, как и должны в такой ситуации, и в конце концов герою удается убедить суд в своей невинности. Прежде чем отпустить бедолагу, судья говорит: «Продажа оружия в Нью-Йорке противозаконна. Итак, что вы сделаете, если снова найдете на улице пистолет?» — «Заложу его в Нью-Джерси», — отвечает тот.

Отличный пример того, как человек извлекает из ошибки совершенно не тот урок, который нужно.

Пожалуй, самый распространенный неверный вывод, извлекаемый нами из своих ошибок, — это *избегание* всеми силами подобных ситуаций в будущем, вместо того чтобы научиться по-другому из них выходить. Действительно, иногда уместно сказать: «Больше никогда не стану этого делать» или «Ни за что туда не пойду», но обычно это лишь удобный способ избавиться от потребности пересматривать собственные неверные поступки и решения. В экстремальной форме такое избегание может даже превратиться в фобию, порождающую тревогу и беспокойство каждый раз, когда вы оказываетесь в ситуации, хоть как-то напоминающей первоначальную, травматическую.

Однажды ко мне обратилась прокурор; эта молодая женщина пребывала в глубочайшей депрессии из-за того, что провалила свой первый в жизни судебный процесс. Она мечтала начать карьеру с мощного нокаута, поэтому очень долго готовилась к суду, лишая себя сна, отдыха и многого другого. Просидев над бумагами всю ночь накануне, утром она буквально ворвалась в зал суда и сделала блестящее вступительное заявление и — ее тут же сбил с ног ошеломляющий тактический ход хитрого адвоката. Страшно издерганная и нервная после бессонной ночи, молодая прокурор, потеряв самообладание, бессвязно что-то бормотала и долго шарила в портфеле в поисках нужных бумаг, но те все никак не находились. В итоге судья объявил разбирательство неправосудным.

К сожалению, молодая женщина извлекла из этого опыта не тот урок, который следовало: «Уголовное право — это не мое». А правильно было бы понять, что, во-первых, поддержание здоровья тела и разума накануне важного процесса — решающий аспект подготовки к нему; во-вторых, перед открытием нужно узнать как можно больше об оппоненте. Кроме того, одна неудача ни в коем случае не лишает вас навыков, благодаря которым вы прошли долгий путь.

Еще одна весьма частая и при этом в корне неверная реакция на ошибку — это излишне суровая самооценка. Наказание себя такими мыслями, как «Господи, я такой слабак!», «Какая же я идиотка!» или «Я совершенно некомпетентен» помогает несколько ослабить чувство вины и стыда. А еще они позволяют нам, так сказать, защититься от чужой критики, ведь если ругать себя самому, никто не сможет сказать нам чего-нибудь столь же неприятного. И правда, когда окружающие видят самобичевание, они нередко отказываются от критических замечаний и даже стараются нас утешить.

Тем не менее самобичевание относится к саморазрушительному поведению. Важно проводить четкую грань между *ненавистью к себе* и *ненавистью к тому, что ты сделал*. Установка «Ну вот, это доказывает, что я ни на что не гожусь» в конечном счете ведет к отчаянию и потере уверенности в себе, тогда как настрой «Терпеть не могу так поступать» может привести к мудрости и решимости в будущем изменить ситуацию к лучшему.

Иногда неправильные выводы из сложного жизненного урока ничем не отличаются от отрицания своей вины. Мне доводилось слышать, как люди, уличенные в измене, после ожесточенных ссор и битв со своей половиной говорили: «Да-а, нужно было, конечно, быть осторожнее, чтобы не застукали». Такая эгоцентричная реакция в будущем приводит к большей скрытности, а не к личностному росту. Эти люди не сумели извлечь из своей ошибки правильный урок, а именно что им следует как можно быстрее решать проблемы в браке, подтолкнувшие их к измене.

А вот жертвы жестокого обращения, как правило, идут противоположным путем. Избитые мужьями-подлецами женщины после каждого душераздирающего эпизода говорили: «Он не хотел. Мне просто нужно научиться не провоцировать его». В корне неправильный вывод. Им необходимо извлечь из своей печальной ситуации совсем другое знание: они ни в коем случае не заслуживают подобного обращения. Они обязаны научиться постоять за себя; и, если как можно быстрее уйдут от жестоких мужей, их жизнь не пойдет прахом.

Отрицать свои ошибки и не учиться на них очень неразумно. Ничто из этого не исправит ситуацию,

а вот честное признание ошибки, а также усвоение правильного урока — вполне вероятно.

Мы всегда учимся на своих ошибках, но, к сожалению, не всегда извлекаем из них правильные уроки.

- Допустив ошибку, не позволяйте себе принимать необратимые решения хотя бы два дня. После того как напортачишь, часто чувствуешь, будто в голове что-то распалось на части. И в стремлении как можно быстрее починить это хватаешься за самый простой источник облегчения, вместо того чтобы тщательно проанализировать мотивы и поступки, приведшие к ошибке. Правило двух дней дает нам своего рода передышку, отсрочку, за время которой вполне можно понять, какой вывод из ситуации будет правильным.

- Спросите себя, не избегаете ли вы правильных выводов:

- потому что предпочитаете немедленное удовлетворение;

- истина слишком трудна для того, чтобы ее принять;

- в противном случае вам придется измениться;

- вам очень хочется обвинить кого-нибудь во всем.

- Позволяйте себе ненавидеть свою ошибку, но не себя.

- Вспомните подобные ситуации в прошлом. Тогда вы совершили такую же ошибку? Если нет, что вы сделали по-другому? Если да, как вы обещали себя вести впредь в подобных случаях? Воспоминания помогут вам извлечь урок из своих ошибок.

Глава 16. Не пытайтесь изменить других людей

Когда мы не можем изменить ситуацию, нам приходится меняться самим.

Недавно я попросил четыре семейные пары из одной психотерапевтической группы поднять руки, если они считают, что для улучшения отношений измениться должен партнер. В воздух без малейших колебаний поднялись восемь рук. Затем я спросил: «А кто из вас считает, что измениться нужно вам?» После некоторого замешательства опять все подняли руку, но явно не потому, что действительно так думали, а потому, что знали, что от них этого ожидают.

Взаимоотношения часто заходят в тупик, потому что обе стороны чувствуют, что пришло время перемен, но каждая думает, что меняться должна другая. А пока они пытаются форсировать необходимые изменения в партнере или просто ждут, что это произойдет само собой, они отказываются принимать другого человека безоговорочно и полностью. И это крайне саморазрушительный поведенческий паттерн, так как он обычно порождает сопротивление или даже восстание, но не сотрудничество. Мало того, что при этом никто не меняется, но отношения еще и загрязняются обидой и горечью. Возможно, чаще всего люди разводятся потому, что у одного из супругов не получается стать человеком, о котором мечтал другой.

Вместо того чтобы не принимать другого человека до тех пор, пока он не изменится, принимайте его таким, какой он есть, *надеясь* при этом на изменения к лучшему.

Конечно, некоторые установки и поступки недопустимы, их даже обсуждать не стоит. Если вы столкнулись именно с этим, вам есть над чем поразмыслить. Не нужно недооценивать, насколько трудно бывает изменить человека, если вы просто не можете принять его качества, и насколько несчастны вы будете, если попытаетесь это сделать.

И все же, несмотря ни на что, лучшая стратегия в данном случае — принять человека и надеяться на перемены. Это не значит, что вы должны молчать о том, что вам не нравится, но это непременно означает более позитивный настрой, основанный на принятии. Месседж вроде «Я люблю тебя, но меня очень беспокоит один момент, и я очень надеюсь, что это может измениться» вызовет у второй стороны более позитивную реакцию, чем ультиматум «Лучше тебе измениться как можно скорее, а иначе...». Вполне вероятно, что неприятные вам качества беспокоят и другого человека; тогда принятие поможет ему почувствовать себя в достаточной безопасности, чтобы начать работать над собой.

Кстати, обусловленное принятие (при соблюдении определенных условий) весьма серьезная проблема в отношениях детей и родителей. Взять, например, мать-одиночку Гейл и ее дочку Марси. Гейл очень хотела, чтобы Марси, повзрослев, стала уверенной в себе и самодостаточной женщиной, но у юной Марси было мало амбиций и еще меньше самодисциплины. В своем стремлении привить дочери желаемые качества Гейл постоянно прибегала к критике и наказаниям. Недолго это мотивировало Марси, но вскоре девочка взбунтовалась. Она была готова поставить под угрозу свое будущее, только бы доказать матери, что она сама будет распоряжаться своей судьбой.

«А вы могли бы принять Марси такой, какая она есть? — спросил я Гейл. — Если нет, она так и будет застревать в своем сопротивлении, а вы наверняка сами лишите себя радости быть матерью».

Гейл потребовалось немало усилий, чтобы принять дочь такой, какая она есть, но, надо сказать, ее старания окупались с лихвой. На самом деле Марси *хотела* вести себя по-другому, но она не могла измениться до тех пор, пока не удостоверилась, что это ее собственный выбор, а не способ завоевать одобрение матери.

Если вы ожидаете, что люди изменятся, знайте: вы вполне можете сойти с ума, прежде чем это случится. А пытаясь заставить их измениться, вы сведете с ума их. Но если вы примете их такими, какие они есть, и выразите надежду на то, что они изменятся в лучшую сторону, люди могут просто взять и сделать это.

Не пытайтесь изменить людей — примите их такими, какие они есть, с надеждой на то, что они изменятся.

- В следующий раз, когда вас сильно разочарует близкий человек, сделайте паузу и спросите себя: «Если он никогда не изменится, смогу ли я с этим смириться? Смогу ли я и впредь любить его несмотря ни на что?» Если вы ответили «да», значит, вам удастся уменьшить свои ожидания и в дальнейшем чувствовать себя в отношениях вполне комфортно.
- Вместо того чтобы считать себя беспомощной жертвой, сделайте активный осознанный выбор, позволив человеку быть таким, каков он есть.
- Перечислите хорошие и плохие качества близкого человека.

- Чтобы по-настоящему принять его, потратьте некоторое время на активное признание его позитивных характеристик.
- Целенаправленно старайтесь преобразовать свое желание изменить нежелательные качества близкого человека в *надежду*, что он изменится. *Ваше душевное благополучие не должно зависеть от изменений в ком-либо другом.*
- Гордитесь осознанием, что вы предпочли быть добрым и милосердным, а не жаловаться и горевать.
- Если вы решили открыто сказать человеку, что надеетесь на изменения в нем, предложите ему компромисс: «А есть ли во мне что-то такое, что тебе хотелось бы изменить?» Уравняв таким образом позиции, вы даете ему большой стимул для самоизменения.

Глава 17. Избегайте бунта ради бунта

Чудесное восстание человека против правил всех и всем заветам вопреки.

Лучше бороться за, чем против.

Недавно на одной психиатрической конференции я столкнулся со знакомым, которого знал еще в колледже. Тед запомнился мне ярким студентом; после колледжа он поступил в аспирантуру — он хотел стать психотерапевтом, как его мать и отец. Мы разговорились, и, к моему немалому удивлению, оказалось, что теперь он вовсе не психотерапевт, а администратор психиатрической больницы, и было совершенно очевидно, что он этого сильно стесняется.

Тед сказал, что бросил аспирантуру, поняв, что пошел в этом направлении, только чтобы угодить родителям. Он стал бунтарем по понятной причине: парню хотелось быть хозяином своей судьбы. К сожалению, это был бунт без понимания, как говорится, бунт ради бунта. Прервав учебу, Тед стал работать в книжном магазине, он безуспешно пытался начать писательскую карьеру, а затем открыл небольшую пекарню в студенческом городке. Несколько лет его вполне удовлетворяла такая жизнь — просто жить и делать свое дело. Но когда он повзрослел и завел семью, его недовольство росло одновременно с объемом талии. Ему было смертельно скучно каждый день печь хлеб; его больше не удовлетворяло простое рутинное занятие, и он, обратившись к семейным связям, получил административную работу в области психиатрии.

В итоге Теду удалось сделать вполне респектабельную карьеру, но он и теперь чувствовал неудовлетворенность. «Знаешь, мне интересно только тогда, когда я обсуждаю с психотерапевтами реальные случаи из их практики, — признался он мне. — Я слежу за научной литературой, и иногда у меня возникают идеи получше, чем у практикующих психиатров, но, к сожалению, никто не воспринимает меня всерьез».

Тед явно сожалел о принятом в молодости решении. «Вероятно, я упустил возможность найти свое призвание, — посетовал он. — Скорее всего, я был бы чертовски хорошим мозгоправом».

Юный Тед восстал против родителей, которые настаивали, чтобы он стал психотерапевтом. Внутри него все кричало: «Не указывайте мне, что делать!» — и этот крик заглушил собственный голос разума.

Дети, которых заставляют выбрать определенный образ жизни, часто сталкиваются со сложной дилеммой: «Я делаю это для себя или для родителей? Действительно ли я хочу этого или просто соглашаюсь с предложенным планом игры?» Когда свобода самовыражения оказывается под угрозой, поступить правильно становится не так важно, как утвердиться в своей независимости. И результат выбора уже менее важен, чем уверенность в том, что они сами делают выбор, и никто другой. Иногда этот независимый дух действительно окупается, воплощаясь в виде более подходящей для бунтаря жизни. Но если то, чего от них ожидают, на самом деле очень неплохо синхронизируется с их внутренней сущностью и с тем, что они в глубине души хотят, в итоге может получиться, что они бунтовали против самих себя.

Безусловно, такая форма саморазрушительного поведения не ограничивается восстанием детей против родителей. Я встречал множество мужей и жен, пребывавших в состоянии постоянного бунта против своей половины, потому что они считали их слишком властными и навязывавшими свою волю. Мне приходилось видеть, как деловые партнеры, особенно родные братья и сестры, работающие в семейных фирмах, бунтуют против требований друг друга в ущерб прибыли компании. Проблема всегда не в том, что мятежник *не хочет* делать то, о чем его просят, а в том, что он не хочет, чтобы его *заставляли* это делать. Насилие и принуждение разрушают самоуважение и плохо сказываются на самооценке. Действия под давлением заставляют нас чувствовать себя бесправными детьми.

Чтобы избежать такой ситуации, человек должен знать, что сам выбирает свой путь, а не просто идет навстречу чьим-то желаниям. Обнаружив, что желания и требования других людей вызывают в вас инстинктивное отторжение, убедитесь, что заодно вы не отвергаете и собственные интересы. Полезная подсказка: подумайте, есть ли у вас в голове какая-то ясная и явно привлекательная альтернатива. Например, если бы молодой Тед действительно искренне мечтал стать писателем или печь хлеб, то в этом случае бросить аспирантуру не было бы ошибкой.

Что касается ситуаций с излишне требовательным супругом или коллегой, то вместо того, чтобы сразу реактивно бунтовать, сделайте паузу и спросите себя, можно ли назвать требование этого человека справедливым и разумным. Если да, *согласитесь* сделать то, что вам настоятельно рекомендуют. В противном случае либо скажите советчику четкое и однозначное «нет», либо выполните его требование в качестве одолжения и непременно дайте ему знать, что ожидаете чего-нибудь взамен. А впоследствии, выбрав подходящий момент, объясните, что просто не можете ничего делать охотно и добровольно, если вам приказывают или вас вынуждают. Как сказала своему

мужу одна из моих пациенток, «я взрослый человек и не хочу делать ничего только потому, что меня заставляют или запугивают».

Иногда бунт — дело благородное и даже смелое, но удовлетворение от него будет недолгим, если в стремлении защитить свое право на самовыражение вы нанесете себе непоправимый вред.

Вас никогда не обидит требование что-то сделать, если вы и сами приняли такое решение.

- Когда кто-то оказывает на вас давление, принуждая к чему-нибудь, остановитесь и спросите себя, насколько справедливы и разумны эти требования.
- Объективно проанализируйте, имеет ли смысл делать то, к чему вас склоняют.
- Спросите себя: «Если бы этот человек изменил свое мнение или завтра просто исчез из моей жизни, последовал бы я его советам?» Может, вы не ответите на вопрос сразу, но, если продолжите размышлять об этом, ваши истинные сокровенные желания в итоге непременно выйдут на поверхность.
- Если ваши устремления совпадают с ожиданиями другого человека, измените свой настрой, чтобы проактивно *выбрать* предлагаемую альтернативу. Поступив так, вы четко заявляете, что вас никто не контролирует, и в результате сохраняете самоуважение.

Глава 18. Не говорите, когда вас не слушают

Публичное выступление подобно игре на арфе. Надо знать, когда приглушить ладонью струны, а когда дернуть за них, чтобы извлечь музыку.

Однажды я посетил семинар, и на меня неизгладимое впечатление произвел контраст между двумя выступавшими там ораторами. Доктор Бернхардт вел себя как харизматичный актер. Он отлично знал, как увлечь аудиторию и вызвать ее энтузиазм. А доктор Смит говорила спокойно и вдумчиво, но речи ее, признаться, не слишком вдохновляли. Поначалу участники много обсуждали магнетизм Бернхардта и подшучивали по поводу скучной Смит, но в конечном счете все симпатии достались именно второму оратору. Она всегда помнила о важности аудитории и серьезно относилась к их вопросам, внимательно выслушивая комментарии и соображения. А для доктора Бернхардта слушатели были исключительно фоном для собственного спича. Но, возможно, самое заметное различие между этими двумя ораторами заключалось в следующем: доктор Бернхардт каждый раз превышал выделенный ему лимит времени и, казалось, обижался, когда люди начинали нетерпеливо ерзать и нервничать. А доктор Смит и тут была настроена на волну аудитории. При первых же признаках ослабления внимания она предлагала сделать перерыв. Она никогда не злоупотребляла интересом слушателей.

Почему же мы продолжаем говорить после того, как люди уже услышали достаточно? Когда нам крайне необходимо быть услышанными, наша речь обычно делится на три этапа. Первый предполагает попытку донести до слушателя информацию или выразить определенную точку зрения. Как только эта цель достигнута, на сцену выходят другие потребности. На втором этапе основная мотивация — это снятие напряжения. И мы начинаем, как говорится, чесать языком; стремясь чувствовать себя комфортнее, мы повторяем или перефразируем сказанное ранее либо затрагиваем темы, вовсе не относящиеся к делу. На третьем этапе мы заходим в любую область, способную удержать внимание слушателя, просто ради этой цели. Короче говоря, мотивация меняется с потребности донести ту или иную мысль на желание снять напряжение и далее на стремление сохранить контроль над аудиторией.

Слушатель, которого втягивают во вторую и третью фазы, оказывается в весьма трудном положении: ему нужно найти оттуда выход, не будучи невежливым. Если у него не получается это сделать, он понимает, что тратит время зря, и начинает нервничать и раздражаться. А в случае с очень уж усердным оратором ставки повышаются, ведь он может лишиться уважения слушателей и даже потерять друзей.

В периоды стресса или сильного волнения напряжение, порождаемое необходимостью сдерживать свои чувства и мысли, имеет обыкновение накапливаться. И многим из нас так приятно разгрузиться, что мы напрочь забываем о хороших манерах. Мы переходим от диалога к монологу, запуская лавину слов; мы не способны вовремя сказать себе «стоп» и становимся утомительными или даже грубыми по отношению к тем, кому приходится все это слушать.

Блажен человек, который, если ему нечего сказать, не доказывает этого словами.

Если вы замечаете за собой такую склонность, постарайтесь помнить об описанных трех этапах и жмите на тормоза, чтобы не дать себе войти в раздражающую слушателя вторую стадию или, того хуже, оскорбительную третью. Внимательно следите за жестами и мимикой того, к кому обращаетесь. Если собеседник ерзает или смотрит на часы, а его взгляд становится все менее осмысленным и сфокусированным, значит, судя по всему, он пытается найти способ остановить ваши излияния, но боится показаться невежливым. Ваше первоначальное побуждение может выразиться в том, чтобы любыми возможными способами захватить его внимание. Однако делать подобное — значит, по сути, держать человека в заложниках, а это, безусловно, саморазрушительная модель поведения.

Вам нужно решить, стоит ли облегчение, которое вы испытаете, продолжив удерживать внимание слушателя, той цены, которую вам придется за это заплатить. И какова эта цена? Ведь человек, скорее всего, станет рассеянным либо найдет какой-нибудь повод, чтобы прервать вас. А вы, по всей вероятности, будете смущены, почувствуете себя глупо, а то и еще хуже. Если вы злоупотребляете вниманием аудитории, то со временем непременно обнаружите, что люди избегают и игнорируют вас, «забывая» перезвонить вам и не приглашая в свою компанию.

Так что, если потребность в немедленном удовлетворении не доминирует над желанием иметь друзей, научитесь себя контролировать. Помните: окружающие будут вас высоко ценить и даже, возможно, станут вами восхищаться, только если вы не заставляете их продолжать слушать вас после того, как они услышали вполне достаточно. Но если вы используете их как средство для снятия напряжения (второй этап) или пытаетесь удерживать их внимание силой (третий этап), то, скорее всего, преуспеее в этом в данный момент, но наверняка лишитесь общения с этими людьми в будущем.

Когда люди перестают вас слушать, перестаньте говорить.

- Если вы хотите знать, не говорите ли слишком долго, внимательно следите за жестами и мимикой собеседника.
- Заметив у слушателя признаки беспокойства и нетерпения, спросите себя, что предпочитаете — разочарование, оттого что не договорили, или унижение из-за разглагольствований, которых никто не слушает.
- При первых признаках нетерпения аудитории как можно скорее закругляйте свою речь.
- Поощряйте собеседника высказывать по ходу дела идеи и давать комментарии. Превратив монолог в диалог, вы, скорее всего, расширите границы радужного принятия аудитории, вместо того чтобы злоупотреблять ее интересом к вашим словам.

Глава 19. Не притворяйтесь, что у вас все в порядке, если это не так

Не бойтесь быть честным. Ложь никогда не нужна, а ошибка, из-за которой к ней изначально прибегают, становится вдвое больше.

Сорокатрехлетний менеджер магазина бытовой техники по имени Джон однажды рассказал мне на сеансе о предстоящем визите родителей, живущих за городом. Я спросил, ждет ли он встречи с нетерпением и радостью.

— Это будет замечательно, — тусклым голосом произнес он в ответ.

— Звучит не очень убедительно, — заметил я.

— Знаете, они постоянно ссорятся и критикуют все, что бы я ни делал. Но им уже за семьдесят, так что, думаю, мне повезло, что они еще живы.

Далее я сделал все возможное, чтобы Джон честно выразил свои чувства. И он признался, что просто не переносит, когда родители приезжают к нему в гости. «Это совершенно истощает меня эмоционально, — сказал он. — Это совсем никому не нужно, даже им самим».

Как выяснилось, типичной реакцией Джона на приезд родителей был уход в угрюмое, надутое молчание. Отец и мать спрашивали сына: «Что-то не так?» — а он отвечал: «Нет-нет, все в порядке». В большинстве случаев он даже себе не мог признаться, что что-то идет не так, как должно.

Надо сказать, отрицание — ситуация весьма распространенная. Признавшись себе, что вы расстроены или вам больно и неприятно, можно почувствовать себя чрезвычайно уязвимым. Вы боитесь, что признание негативных эмоций усилит боль. Возможно, настолько, что вы не сможете ее терпеть. На самом же деле обычно верно как раз обратное: распознавание и признание негативных эмоций, как правило, снижает напряжение и позволяет почувствовать себя лучше, а не хуже.

А еще многие боятся, что не смогут признаться в том, что их что-то не устраивает, не обвинив в этом другого. В таком случае человеку приходится либо платить той же монетой, либо, если он во всем винит себя, мучиться от стыда. Возможно, ему даже необходимо будет принять меры, чтобы устранить проблему, и такая перспектива тоже может пугать. «А что если у меня не хватит умения или мудрости, чтобы улучшить ситуацию? — мучаетесь вы сомнениями. — Что если придется идти на риск?» Конечно же, гораздо проще освободить себя от подобных мук, просто не признаваясь даже самому себе, что у вас не все в порядке.

Как я сказал Джону, крайне важно понимать, что быть в порядке — вовсе не значит *чувствовать* себя все время так, будто у вас все хорошо. Скорее, это означает способность испытывать адекватные эмоции без отрицания, самообмана или подавления. Психически здоровые люди всегда чувствуют то, что считается естественным в конкретной ситуации: когда они негодуют — испытывают гнев; когда им грустно — грустят. Распознать и признать свои истинные чувства — первый обязательный шаг к улучшению своего самочувствия.

Важно также понимать, что признание того, что, по вашим ощущениям, у вас не все в порядке, не означает, что с этим непременно придется что-то делать. На самом деле, если вы говорите себе, что испытываете неприятные эмоции, это признание, напротив, снижает потребность в действиях, так как подавляет импульс к необдуманному резким решениям и поступкам, которые могут только ухудшить ситуацию.

Итак, я предложил Джону, как только родители начнут его доставать, честно сказать себе: «Я ненавижу то, что сейчас чувствую». Его мой совет, судя по всему, несколько озадачил, но он согласился попробовать. И когда мы встретились в следующий раз, он признался: «Как только я сказал себе, что ненавижу свои чувства сейчас, я испытал облегчение». В результате он смог пережить приезд родителей без обид и ухода в себя — и не взорваться, когда старики продолжали выводить его из себя.

Понятно, что признаться себе в том, что вам что-то не нравится, — это лишь первый шаг перед тем, как сообщить об этом другому человеку. Стараясь скрывать свои проблемы, вы, возможно, лжете именно тем, кто мог бы помочь вам исправить ситуацию. Это не только мешает вам получить помощь, но и создает порочный замкнутый круг: скрывая правду, вы злитесь и защищаетесь; окружающих это раздражает все сильнее; вам становится только хуже, поскольку вы не понимаете, как кто-то может так сильно страдать из-за вас, когда вам и самому очень плохо.

Признание того, что у вас не все в порядке, требует слепой веры. Вы должны принять, что временный дискомфорт от такого признания все равно лучше долгосрочных последствий подавления и избегания неприятных эмоций. Вера даст вам смелость продержаться до тех пор, пока вы действительно не улучшите ситуацию.

Чтобы почувствовать себя лучше, необходимо признать, что чувствуешь себя плохо.

- Когда в следующий раз почувствуете, что у вас не все в порядке, признайте это. Такое простое действие успокаивает и помогает предотвратить поспешную реакцию.
- Дайте этому чувству имя — это сделает его менее опасным и более управляемым. Если вы можете его назвать, значит, сможете и приручить.
- Назовите чувство как можно точнее. «Я расстроен» — неплохо для начала, но что-то вроде «я чувствую себя обескураженным» или «я чувствую себя не своей тарелке», возможно, точнее опишет ваше состояние.
- Если вы решили сообщить кому-то, что в отношениях с ним у вас не все в порядке, скажите, как сильно вам это не нравится, например: «Мне так плохо, что хочется сделать вот это и то». Такие слова скорее демонстрируют ваши чувства, нежели рассказывают о них, делая их более понятными для другого человека. В этом случае вас будут слушать внимательнее и, вполне вероятно, предложат сочувствие, которого вы заслуживаете.

Глава 20. Старайтесь избегать одержимости и компульсивного поведения

Я был схвачен жесткой рукой Компульсивности, того темного необъяснимого Позыва, который заставляет женщину заняться уборкой дома посреди ночи.

Даже если что-то кажется вам необходимым, это еще не значит, что вы должны это делать.

Иногда под сильным давлением мы чувствуем, что подошли к последней черте и в любой момент можем потерять контроль над собой. И тут для предотвращения катастрофы разум перенаправляет наше внимание. Мы фокусируемся на том, что кажется управляемым. Если зайти в этом слишком далеко, то защита может привести к одержимому (или зависимому) либо компульсивному поведению. По иронии судьбы, эти процессы словно живут собственной жизнью, заставляя нас чувствовать себя еще более беспомощными.

Одержимость — это неосознанная попытка превратить поглощающее вас чувство в идею. Чтобы отвлечь свой ум, вы используете определенный паттерн снова и снова, пока не пройдет дискомфорт. Однако этот эффект очень напоминает поговорку «толочь воду в ступе»: вы тратите массу энергии, не получая ничего.

Одержимость имеет обыкновение расти со временем. И когда она достигает определенного масштаба, умственная энергия из мыслей превращается в действие. В результате мы попадаем в плен компульсивного поведения. Предположим, ребенок заблудился в универмаге. Внезапно оказавшись один в толпе, он испытывает ужас от непривычной незащищенности, настолько невыносимый, что вдруг заикливается на своих заляпанных ботинках, пытаясь хоть как-то сдержать страх, пока не найдет маму. И если проходит достаточно времени для того, чтобы навязчивая идея выросла до такого размера, что малыш уже не в силах не действовать, он может начать, например, с удивительной тщательностью счищать грязь с обуви.

Большинству из нас знакомы взрослые вариации этого поведенческого паттерна: человек, считающий себя неудачником, стремится быстро разбогатеть, что приводит к зависимости от азартных игр; женщина, считающая себя уродиной, становится одержимой внешним видом своего дома и навязчивой идеей уборки и декорирования; кто-то, чувствуя внутри пустоту, со временем превращается в одержимого насыщением едой.

Ключ к преодолению одержимости или компульсивности — смело признать боль или страхи, породившие их. Как правило, чем дольше вы избегаете проблем, лежащих в основе такого поведения, тем более беспомощными себя чувствуете и тем больше вас поглощают одержимость и компульсивность. Самый эффективный способ решения такой проблемы заключается в обратном отслеживании ее появления. Во-первых, скажите твердо «стоп» компульсивному поведению, будь то непрерывное мытье рук, уборка дома, незащищенный секс или что бы то ни было. Да, сделать это может быть очень нелегко: вы почувствуете тревогу и беспокойство так же, как наркоман в состоянии ломки. Компульсивность в некотором смысле есть не что иное, как зависимость от неконструктивного способа справиться с ситуацией.

Когда вы прекратите навязчивое поведение, система вернется к тому, что ему предшествовало, — к образу мышления, в основе которого лежит одержимость. Поскольку ваша зависимость больше не находит выхода в том или ином действии, она будет усиливаться, и в конце концов вы будете вынуждены обратить внимание на чувства, запускающие вредный паттерн. И если у вас достанет мужества позволить этому процессу идти своим чередом, скорее всего, вы ясно увидите боль или страх, которых только что избежали.

Предлагаю рассмотреть два примера из моей практики. Один мой клиент, молодой человек по имени Джо, инженер в аэрокосмической промышленности, стал одержим безопасностью своих компьютерных файлов. Он никак не мог избавиться от мысли, что их может уничтожить компьютерный вирус. Он компульсивно устанавливал и запускал разные антивирусные программы и разрабатывал сложные системы для защиты файлов. Дело дошло до того, что Джо больше времени занимался этим, чем своими прямыми обязанностями. После нашего сеанса он по моему настоянию пообещал на следующее же утро прекратить это делать. И сдержал слово, но так и не смог перестать думать о вирусной угрозе, поэтому вынужден был отпроситься с работы и прийти ко мне. И я помог ему определить его настоящий страх. Как оказалось, в тот период его область деятельности была охвачена волной массовых увольнений, и Джо страшно боялся потерять работу. А еще его пугала мысль повторить судьбу своего отца, который после увольнения с любимой работы попал в больницу с нервным срывом. Сумев взглянуть в лицо своим истинным страхам и тревогам, Джо принял меры, чтобы стать как можно более ценным сотрудником для своей компании, вместо того чтобы продолжать мучиться одержимостью и заниматься по сути бесполезными вещами.

Другой пример. Мать-одиночка Ирэн очень много работала, чтобы содержать своих детей. А по выходным снимала напряжение и компенсировала вечную занятость компульсивной организацией семейных мероприятий. Дети восстали против давления мамы, которое та оказывала на них,

заставляя быть счастливыми. На сеансе психотерапии я убедил женщину ничего не планировать на следующие выходные. С приближением пятницы она нервничала все сильнее и в конце концов лицом к лицу столкнулась с причиной своих тревог: Ирэн боялась, что она, как ее собственная мать, не способна на искреннюю эмоциональную привязанность к тем, кого любит больше всего на свете. Поняв и признав свои страхи — неспособность к заботе и привязанности, — она начала меньше баловать детей, но принимала большее участие в их жизни.

Освободиться от одержимости и сопровождающего ее компульсивного поведения очень нелегко, особенно если этот паттерн глубоко укоренился. Но вы можете и должны это сделать, если действительно хотите управлять своей жизнью, а не бежать от нее.

Одержимость и компульсивность помогают пережить боль и страх, но не преодолеть их.

- Определите свою зависимость, составив список всех навязчивых мыслей, к которым постоянно возвращаетесь, если они не приводят к конструктивным действиям.
- Выявите компульсивное поведение, составив список всех повторяющихся действий, которые быстро приносят облегчение, но потом вызывают чувство вины либо создают дополнительные проблемы.
- Пообещайте себе в следующий раз, когда вас будет тянуть погрузиться в эти мысли и прибегнуть к такому поведению, остановить себя.
- Если отказ от компульсивного поведения — задача слишком сложная для вас, чтобы справиться с ней в одиночку, заручитесь поддержкой психотерапевта, священника или друга. Возможно, на этом этапе вам действительно не обойтись без доверенного лица, которое будет рядом с вами.
- Обнаружив, что опять делаете то, от чего решили отказаться, скажите себе: «Ой, я забыл! Я же больше так не делаю». Такое простое, но эффективное напоминание о том, что вы взяли на себя обязательство больше не прибегать к саморазрушительному поведению.
- Когда вы отказываетесь от компульсивного поведения, напряжение нарастает. Заметьте свои физические и эмоциональные ощущения и осознайте их. Спросите себя: «Что я чувствую и в каких именно частях тела?»
- Обозначив свои ощущения, закончите следующие предложения: «Когда я чувствую себя таким образом, это заставляет меня хотеть...», «Если я это сделаю, последствия будут...», «Сейчас лучше сделать...».
- Вознаграждайте себя каждый раз, когда не поддаетесь одержимости и не прибегаете к компульсивному поведению. Со временем для вас достаточной наградой станет само чувство, что вы больше от этого не зависите и не находитесь во власти компульсивности.

Примечание: обсуждаемое здесь обсессивно-компульсивное поведение не следует путать с обсессивно-компульсивным расстройством, которое относится к серьезным психическим заболеваниям и часто требует медикаментозного лечения.

Глава 21. Не относите все плохое на свой счет

Когда кто-то груб с тобой, это удар не по тебе, а по тем людям, с которыми человек встречался раньше.

Что толку обижаться на каждое мелкое презрение.

Есть обиды нанесенные, а есть не нанесенные, но воспринятые так.

«Дети, вам было велено заткнуться!» С такими словами сорокатрехлетняя Морин, адвокат по трудовым отношениям, потянулась к заднему сиденью своего автомобиля, чтобы схватить ближайшее запястье. Машина резко вильнула на соседнюю полосу автостреды, всего в нескольких сантиметрах избежав столкновения со встречным грузовиком. Вопль и рывок матери заставили детей перестать шуметь и баловаться, но при этом чуть не убили их.

Морин так расстроило это происшествие, что, оказавшись в моем кабинете, она излила на себя настоящий поток ненависти. «Только взгляните на меня! — с горечью воскликнула она. — Миссис Суперюрист с успехом противостоит мощным профсоюзам, но не способна утихомирить собственных детей, не рискуя их угробить». В ответ на эти слова я спросил Морин, что она делает, когда на нее нападают адвокаты оппонента. «Стараюсь не принимать их действия на свой счет, — немного подумав, сказала она. — Если я позволю себе принимать их слова и поведение слишком близко к сердцу, то просто не смогу мыслить четко и ясно».

Великолепный, идеальный ответ! Подумав, Морин поняла, что отреагировала на шалости детей в машине так, будто они плохо себя вели именно для того, чтобы вывести ее из себя. Она восприняла это как личное оскорбление, тогда как малыши просто высвобождали энергию, накопленную после целого дня, проведенного в классе. Я предложил ей в следующий раз отнестись к баловству детей серьезно, но не принимать его на свой счет.

Принимать близко к сердцу негативные замечания или поступки — значит предполагать, что их целью было причинить вам боль. Например, вы можете воспринять благожелательный совет как критику, несогласие как обиду, а невинное замечание в адрес третьей стороны как оскорбление, нанесенное вам. Скажем, жена писателя в период его творческого кризиса вскользь говорит об авторе-новичке, впервые подписавшем огромный контракт на книгу, и это до глубины души возмущает ее мужа. Согласно его восприятию, слова жены означают, что он неудачник. В действительности же она считала, что человек такого таланта, как ее муж, заслуживает как минимум не меньшего прорыва на профессиональной ниве.

Неспособность увидеть и понять истинные намерения другого человека — верный рецепт для разрушения отношений. Вместо того чтобы поразмыслить над услышанным и поступить в соответствии с ситуацией, вы реагируете примитивно — либо мстя «обидчику», либо уходя в оборону, либо становясь угрюмым и раздражительным. Подобное поведение не только скрывает от вас реальные причины этого недовольства, но и отравляет реакцию другого человека на ваши уже вполне обоснованные жалобы. И когда вы в конечном счете понимаете, что натворили, вам стыдно за такой обмен.

Принимать все на свой счет, как правило, вредно и для бизнеса. Возьмем, например, Джоанну, основательницу и владелицу компании — поставщика медицинского оборудования. На одном очень важном совещании, на котором руководительница готовила отдел продаж к новой линейке продуктов, продавец по имени Тим откровенно зевнул. Джоанна, сама нанявшая Тима на работу и считавшая его своим протеже, восприняла зевок чуть ли не как пощечину — как публичное проявление неуважения к ней. И она тут же, в зале для совещаний, уволила парня. Тим нанес ответный удар, подав иск о неправомерном расторжении контракта. Только позже, когда ущерб уже был нанесен, Джоанна осознала, что Тим — один из самых трудолюбивых и эффективных продавцов компании. Он часто работал допоздна, поэтому зевание, скорее всего, было вызвано усталостью, а вовсе не неуважением к начальнице. К чести Джоанны надо сказать, что она извинилась за свою ошибку и вернула Тиму его рабочее место.

Когда мы воспринимаем чужие слова и действия слишком лично, это толкает нас на необдуманные решения, а может, напротив, охладить наши отношения с ними. Вы немало удивились бы, если бы узнали, сколько мужчин, по их собственному признанию, развелись с женами только потому, что так злились на постоянные оскорбления, что начали бояться дойти до насилия. Других представителей сильного пола пугал собственный гнев, и они просто отгораживались от своих жен, лишая любви и внимания именно тех, кому им больше всего хотелось бы все это дарить. К сожалению, во многих ситуациях боль и гнев были вызваны действиями, которые ни в коем случае не следовало считать атакой. Научившись не принимать слова и поступки людей слишком близко к сердцу, вы не только остынете и сможете вести себя более обдуманно, но и, возможно, снова почувствуете тепло к тем, на кого еще недавно злились.

Не принимайте все на свой счет, но и не спешите все игнорировать.

- Когда чьи-нибудь слова или поступки расстраивают вас, спросите себя, не сделали ли вы ранее чего-нибудь, что могло бы их объяснить.
- Если это так, признайте факт как можно раньше. Принесите извинения и пообещайте постараться в следующий раз поступить лучше и правильнее.
- Если же вы не сделали ничего, что бы оправдывало плохое отношение к вам, спросите себя, не относится ли этот человек так же и к другим людям. И если это так, просто не принимайте его поведение близко к сердцу.
- У вас, по сути, есть три варианта: найти способ стать терпимее; уменьшить потери, разорвав отношения с человеком; сообщить ему о своих чувствах в надежде, что оскорбительное поведение прекратится.
- Помните, что не воспринимать чьи-то слова и поступки лично вовсе не значит подставлять другую щеку. Это означает, что ваши действия должны управляться разумом, а не эмоциями.

Глава 22. Не будьте эмоционально зависимым

У всех людей потребности богов.

Очевидно, что ни один человек в мире не может прожить без других людей; мы нужны друг другу. Но когда эта потребность неумолима, ненасытна и выражается так, что заставляет окружающих чувствовать себя должными, она действует на жизнь разрушительно.

Если вы слишком надоедливы или требовательны, вас будут считать занудой и хапугой. Люди будут думать, что вы пытаетесь заполучить больше, чем имеете право, либо больше, чем можете дать взамен. И главная проблема не в том, что вы просите слишком многого в виде всяких благ или материальной помощи, хотя, как правило, так часто случается. Больше всего людей раздражает *эмоциональная зависимость*.

Тот, кто рассчитывает на место за чужим столом, часто ужинает поздно.

Если требование от окружающих помощи и участия — привычный для вас способ действий, значит, вам необходим кто-то, кто будет постоянно подбадривать вас, успокаивать и поддерживать вашу самооценку. А это, к сожалению, существенно больше, чем способно дать большинство людей. Так что, если вас окружают не святые, для которых наградой служит добродетель сама по себе, от вас рано или поздно отвернутся — особенно когда то, что прежде давали вам добровольно, начнет восприниматься как обязанность. Это ощущение непременно породит в людях чувство обиды, и они начнут избегать общения с вами.

Некоторые эмоционально зависимые люди поступают с точностью до наоборот. Они пытаются держать свою потребность под контролем, не признаваясь в ней даже себе. А самые гордые ведут себя так, будто им *ничего ни от кого не нужно*. Мы склонны считать таких людей высокомерными или снисходительными. А еще они здорово всех раздражают, потому что заставляют чувствовать себя ненужными и, возможно, стыдиться того, что нам самим что-то нужно от других. Находиться в отношениях с такими людьми чрезвычайно трудно, потому что они лишают нас возможности давать, а большинство из нас измеряет собственную ценность, по крайней мере отчасти, своей способностью давать что-то ценное другим.

Еще один способ вести себя так, будто тебе никто не нужен, выражается в том, чтобы нацепить вериги мученика. Ложные мученики обычно приводят нас в бешенство, потому что, когда что-нибудь им даешь, они заставляют чувствовать себя так, словно вы сделали что-то не то. А еще они очень любят убедить в том, что им ничего от вас не нужно, а потом неожиданно предъявить какое-нибудь весьма серьезное требование. И если вы его не выполните, обижаются и напоминают обо всем, что раньше сделали для вас. А если попытаться «вернуть им долг», говорят: «Не делай мне одолжений». Со временем мы устаем от этих противоречивых посылов и больше даже стараемся понять, что же мученику в действительности от нас нужно.

Эмоциональная зависимость обычно возникает, когда детская незащищенность перерастает во взрослый страх перед неспособностью самостоятельно стоять на ногах. Тогда человек начинает видеть в других людях своих спасителей. Наша задача на этом этапе — принять неуверенность в себе и страхи как нечто, с чем сталкивается каждый взрослый человек, и смело идти вперед.

Однако во многих случаях проблема не в том, что мы испытываем потребность в окружающих, а в том, что *ведем себя* подобным образом. Надо сказать, некоторые ведут себя как гораздо более эмоционально зависимые люди, чем есть на самом деле. Если вы обнаружите в себе такое качество, попробуйте ограничиться насущными потребностями. Это означает вполне приемлемый уровень ожиданий от окружающих. Люди с охотой помогают тем, кто этим ограничивается, ведь то, что они просят, разумно и обоснованно, а получив желаемое, люди всегда выражают признательность и готовность ответить взаимностью. Если же им не удастся получить от вас то, что нужно, они находят способ обойтись без этого, а не затаивают на вас обиду.

Тот, кто ограничивается насущными потребностями, просит, а эмоционально зависимый — требует. Первые зависят от других в определенной мере, вторые — полностью. Первые, получив необходимое, искренне благодарны; вторые используют свою благодарность исключительно как способ вовлечь другого человека в очередной цикл добродетельности. Если вы ведете себя как представитель второго типа, люди будут считать, что вы только берете, а давать что-либо такому человеку чрезвычайно трудно и неприятно. А вот если вы ограничитесь насущными потребностями, люди увидят, что вы тянете руки только к тому, чего действительно заслуживаете; что вы никакой не зануда и не хапуга. И скорее всего, дадут вам то, чего вы от них хотите.

Эмоциональная зависимость вызывает в окружающих раздражение и обиду. Только ограничившись насущными потребностями, можно рассчитывать на искреннюю помощь других людей.

- Поймите: если вы эмоционально зависимы и слишком требовательны, сначала вам будут давать то, что вы хотите, но в скором времени начнут на вас обижаться и сторониться вас.

- Ведя себя так, будто вам ни от кого ничего не нужно, вы лишаете людей возможности давать вам что-либо, и это непременно вызовет у них чувство раздражения.
- Научитесь четко выражать, что вам нужно от других, и никогда не превращайте это в требование.
- Удостоверьтесь, что другие люди знают, что вы готовы ответить им равнозначно и считаете нормальным то, что они нуждаются в вас.
- Получив необходимое, обязательно выразите искреннюю признательность.
- Будьте готовы принять отказ в выполнении вашей просьбы, не расстраиваясь и не обижаясь.

Глава 23. Откажитесь от нереалистичных ожиданий

Не раз надежда исчезала там, где все успех сулило.

Максин пришла ко мне за помощью в решении, казалось бы, вполне выполнимой задачи: она хотела воссоединиться с бывшим мужем. Женщина назвала несколько веских причин, по которым на этот раз их брак будет работать как часы, несмотря на то что первая попытка превратилась в кошмар. Максин точно знала, что пошло не так и что именно она и ее бывший муж должны теперь сделать, чтобы наладить отношения. Я к тому времени помог многим бывшим супругам возродить брак и, выслушав Максин, подумал, что эта женщина подходит к примирению весьма разумно. И только спросив об отношении бывшего мужа к ее планам, я понял, как же она далека от реальности. Оказывается, ее бывший супруг давно женился на другой, и у них уже двое детей.

Иными словами, Максин превратила желаемое в нечто абсолютно необходимое и придерживалась такой позиции даже после того, как ее цель превратилась в несбыточную мечту. Она не только сама стала на путь неизбежного краха, но и позволила себе тратить на фантазии время и энергию, которые могли бы быть использованы для улучшения ее жизни или развития *реальных* взаимоотношений.

По моему опыту, наши ожидания в большинстве случаев вполне разумны и обоснованны, хоть и не всегда реалистичны. Разумно начинать новую карьеру в середине жизни, но нереалистично ожидать, что это будет легко или приведет к немедленному успеху. Разумно ожидать, что друг поймет ваши эмоции, но это может оказаться невозможным, если он от природы склонен к рациональному подходу к жизни и ориентирован на четкие решения.

Люди, которые ставят перед собой нереалистичные цели, позволяют мыслям о желаемом затмевать доводы рассудка. По их мнению, если они чего-то очень хотят, это просто не может быть неосуществимым. Они любят делать крупные ставки, но, чтобы рассчитать шансы на выигрыш, им необходим букмекер из Лас-Вегаса. Сами они не могут реалистично оценить, хватит ли им таланта, ресурсов и смекалки, чтобы воплотить в жизнь свои мечты, и благоприятствуют ли этому обстоятельства. Положение дел усугубляется еще и тем, что обычно они настолько уверены в своих радужных перспективах, что не способны ни составить план действий в чрезвычайных ситуациях, ни эмоционально подготовиться к вероятному поражению. В итоге они не просто терпят неудачу, а отступают на исходные позиции, а иногда и дальше. И каждый проигрыш усиливает потребность как можно быстрее оправдаться, после чего игра с минимальными шансами на выигрыш становится для них еще привлекательнее.

Конечно, мыслить масштабно — замечательно, если вы из тех, кто способен воплощать великие идеи в жизнь. Настоящие творцы и провидцы отличаются от фантазеров-мечтателей именно этим: они получают удовольствие уже от пути к цели, а не только от результата; они знают, что в случае неудачи смогут взять себя в руки и опять двигаться к цели; они четко оценивают свои шансы на успех и готовы к возможному поражению. Один мой очень успешный знакомый предприниматель сумел довести до победного конца множество замыслов с весьма призрачными шансами на успех. Этот человек постоянно берется за рискованные проекты, но при этом не питает пустых иллюзий относительно их потенциала и всегда финансово и эмоционально готовится к фиаско, чтобы не оказаться потом у разбитого корыта.

Приверженность — великий фабрикатор иллюзий; реальные достижения доступны только беспристрастным.

Если вы собираетесь достичь чего-то грандиозного и, может быть, даже нереалистичного, важно не только иметь необходимые для этого средства, но и быть уверенным, что неудача не выбьет вас из седла. Если вы чего-то *хотите*, но не получаете, вас ждет разочарование. Если вам что-то *нужно* и вы этого не получаете, вам грозит депрессия. Если же вы *просто обязаны* получить желаемое и этого не происходит, готовьтесь к полной опустошенности.

Я призываю пациентов максимально точно оценивать реалистичность своих целей и правильно определять ожидания. Не пытайтесь достичь нереалистичной цели с настроением «я непременно должен это сделать». Гораздо безопаснее считать это потребностью или даже желанием. И в первую очередь это касается взаимоотношений. Поскольку люди, как правило, ведут себя непредсказуемо, лучше всего относиться к своим ожиданиям по поводу отношений с ними как к желаниям, а не как к чему-то обязательному.

Если маловероятные перспективы вы воспринимаете как нечто безусловное, то непременно придете к разочарованию. Но если относиться к ним как к игре с призрачными шансами на успех, чем они, собственно говоря, и являются, а к тому, что и правда реалистично, относиться как к чему-то возможному, считайте свои перспективы на получение от жизни всего, чего вы заслуживаете, очень неплохими.

То, что цель выглядит разумной, еще не означает, что она реалистична.

- В следующий раз, когда чего-то захотите, спросите себя, насколько вероятно, что это действительно когда-нибудь произойдет.
- Составьте список всего, что вам необходимо для достижения этой цели.
- Взгляните на себя объективно и честно оцените свою способность сделать все, что нужно.
- Оцените свою цель по шкале от 1 до 10, где 1 — абсолютно нереалистично, а 10 — полностью реалистично. Чем ниже балл, тем важнее иметь план действий на случай непредвиденных ситуаций и провала и при надобности воспользоваться им.
- Устанавливайте планку ожиданий — «хочу это иметь», «мне это нужно» или «я непременно должен это иметь» — в соответствии с реалистичностью цели.
- Старайтесь избегать установки «я непременно должен это иметь» в случае с тем, что имеет мало шансов на успех, — или будьте готовы к серьезным душевным потрясениям.

Глава 24. Не пытайтесь охватить заботой всех сразу

Проще заглазить пренебрежение, чем оживить любовь.

Я не знаю, в чем ключ к успеху, но ключ к провалу в том, чтобы пытаться угодить всем.

Каждый раз, почувствовав перенапряжение, я вспоминаю одного уличного циркача, которого видел как-то раз в Венеции; парень жонглировал ни много ни мало цепными пилами. Меня потрясло, как сильно он концентрировался на каждой жужжащей пиле, летевшей к нему с неба. Оно и понятно: отвлекись на секунду, и нет руки.

Как и жонглеру, мне тоже необходимо глубоко сосредоточиваться на каждой роли, которую я играю в жизни, — мужа, отца, сына, брата, психотерапевта, друга, учителя, — но в некотором смысле моя задача еще сложнее, ведь артист подбрасывал и ловил цепные пилы, а мне приходится жонглировать людьми. Поскольку все мои роли важны, но уделять им я могу только ограниченное время, я должен убедиться, что никто из тех, кто имеет для меня большое значение, не чувствует себя забытым.

Для занятого человека попытки отдать должное потребностям каждого, кто ему небезразличен, саморазрушительны, потому что в таком случае не получится относиться с должным вниманием ни к кому, включая себя. Слишком часто распределяя свои усилия и заботу, вы рискуете не только эмоционально выгореть, но и вызвать презрение и гнев людей, которые, как правило, ждут от вас намного большего.

Факт остается фактом: американцы — люди не слишком вдумчивые; они очень заняты, для того чтобы остановиться и переосмыслить свои ценности.

Ваша главная задача — сделать так, чтобы каждый человек чувствовал себя при общении с вами важным. Из множества чрезвычайно занятых знакомых мне людей лучше всех справляются с таким жонглированием те, кто в нужное время уделяет безраздельное внимание каждому виду деятельности и каждому человеку. В офисе они целиком поглощены работой; потом работа остается на работе, а, придя домой, они всецело фокусируются на роли супругов и родителей; с матерью, начальником или бухгалтером они играют роль взрослого ребенка, сотрудника или специалиста соответственно. И каждый раз четко входят в образ, а когда надо, выходят из него, поэтому большую часть времени никто из тех, с кем они общаются, не чувствует себя ни обманутыми, ни обойденными вниманием.

Я говорю «большую часть времени», потому что в жизни занятого человека всегда бывают периоды, когда близкие чувствуют, что о них незаслуженно забыли. Когда подобное происходит, я советую человеку сказать: «Ты моя жена (муж), и ты для меня важнее всех мужей (жен) на свете. Вы, дети, — самые важные дети в мире. Моя карьера — самая важная из моих карьер. А я сам — важнейшая в мире персона из всех мне известных. И если я заставил вас почувствовать себя недооцененными, значит, я был невнимательным разгильдяем. Извините меня, пожалуйста, но поймите, что другие аспекты моей жизни тоже очень важны».

И все же одними объяснениями и извинениями, конечно, не отделаешься. Продемонстрировать, что кто-то для тебя действительно важен, можно только поступками. Если, например, вы не выполняете своих обещаний, никакие утешительные слова не заставят вашего ребенка или супругу чувствовать, что вы их цените. А еще чрезвычайно важно действовать на упреждение, а не реактивно. Люди чувствуют себя важными не тогда, когда вы выполняете их требования, а когда вы сами, добровольно уделяете им внимание. Согласиться прийти на футбольный матч сына — одно дело, а сказать ему без всяких просьб и напоминаний: «Помнится, у тебя сегодня важная игра? Жду не дождусь, чтобы посмотреть», согласитесь, совсем другое.

Если вы позволите людям почувствовать себя важными для вас, они не будут считать, будто вы обделяете их вниманием. Но непременно учтите следующие предостережения. Во-первых, не старайтесь распределять свое время по справедливости, поскольку в этом случае *все*, с кем вы общаетесь, будут чувствовать себя обиженными. Некоторые люди в нашей жизни *действительно* важнее других; убедитесь, что они это знают. Во-вторых, помните: вы тоже важны, и не чувствуйте себя виноватым, когда тратите время на себя. В-третьих, пока все прилагают усилия, стараясь всем уделить внимание, вы и ваши близкие должны проявлять друг к другу снисходительность. Устройство нашего общества и количество времени, которое мы тратим на те или иные аспекты жизни, часто не имеет никакого отношения к истинной ценности, которую мы этому приписываем.

Конечно, с точки зрения физического ущерба жонглировать людьми не так опасно, как цепными пилами, но это очень рискованно. Из-за небрежности вам, конечно, не оттяпает руку, но вы можете потерять ценные отношения. А вот если люди в вашей жизни будут чувствовать себя значимыми, вы сможете рассчитывать на всех них, не боясь ни о ком забыть.

Все конкурируют за ваше время, но никто не должен соперничать за значение в вашей жизни.

Чтобы показать людям, насколько высоко вы их цените, помните о трех важных вещах.

1. *Беспокойство*. Позвольте людям выражать беспокойство, страх и разочарование, не перебивая их и не подгоняя.

2. *Заинтересованность*. Проявляйте интерес к людям, прежде чем они попросят вас об этом. Фраза «Как прошел твой день?» не выражает особой заинтересованности, тогда как вопрос «Ну что, как прошла та встреча, о которой ты вчера рассказывал?» показывает, что вы знаете о деталях жизни человека и он вам небезразличен.

3. *Доверительность*. Проявляйте уважение к людям и демонстрируйте веру в их способность справляться с проблемами. Вместо того чтобы сразу лезть с советами, задавайте вопросы: «И что ты думаешь делать дальше?» или «Когда ты намерен дать им знать о своем решении?».

Глава 25. Не отказывайтесь «играть в игры»

Когда Великий арбитр подводит итог твоей игры, он не указывает, выиграл ты или проиграл, но лишь отмечает, что ты сделал в игре.

В любой игре два удовольствия на ваш выбор — выиграть или проиграть.

Люди часто жалуются, что их любимые, родственники и даже деловые партнеры играют с ними в игры. И иногда они отказываются в эти игры играть, выдвигая законные возражения морального характера или сердясь из-за того, что ими манипулируют. Однако в большинстве случаев их причины недостаточно веские, и, отказываясь от игр, они одновременно отказывают себе и в наградах за участие в них. Люди лгут сами себе, утверждая, что «выше» этого или что цель игры для них не важна. На самом деле больше всего их беспокоит, что они не смогут играть так, как им хотелось бы.

Покажите мне человека, который говорит: «Терпеть не могу играть в игры», и тогда я покажу вам того, у кого это плохо получается. Яркий пример — моя клиентка Бет, торговый агент в сфере химической промышленности. Компетентный и исключительно мотивированный сотрудник, Бет так и не достигла такого успеха в карьере, к которому стремилась. При этом о своих сверстниках, *взобравшихся* на желаемые для нее высоты, она отзывалась с презрением: «Ну да, этим ребятам нравится играть в игры. Они умеют вести приятную беседу, льстят; знают, когда занять нужную сторону. А я терпеть не могу всю эту ложь, иначе давно достигла бы того же самого».

Бет делала вид, будто она выше всего этого, но на самом деле просто оказалась вне игры. Будучи квалифицированным химиком, она пошла в сферу продаж из-за потенциально высокого заработка, но вскоре обнаружила, что ее чисто научных знаний тут недостаточно. А еще она была довольно неуклюжа в общении. Рядом с ней люди чувствовали себя неловко. Однако, вместо того чтобы развивать социальные навыки, которые, как известно, отлично смазывают колеса коммерции, Бет надела на себя маску фарисейства, еще больше настроив людей против себя.

Жизнь — игра, в которую нельзя не играть.

Безусловно, есть игры, в которые играть не стоит, например, если их цель — причинить вред другим людям; или они требуют, чтобы игроки мошенничали, были коварными или беспощадными; или со слишком большим наказанием за проигрыш. Такие игры, как правило, наносят большой ущерб по вашей самооценке или репутации. Играя в них, вы не только теряете друзей и ни на кого не влияете, но и рискуете стать параноиком; в душе вы постоянно думаете о том, что если вы обманываете и вредите людям, то и они, по всей вероятности, поступают с вами так же. И мучающая вас совесть однажды непременно потребует покаяния.

Однако многие игры не только безвредны, но и полезны и способствуют улучшению нашей жизни; они не холодные и безжалостные, а совсем наоборот — это одна из форм проявления чувств. Возможно, самый яркий пример, который можно привести, — это игра, в которую на протяжении пятидесятипятилетнего брака играли мои пациенты Айрис и Генри Маккарвер. Когда Генри умирал, прикованный к больничной койке капельницей с морфином, Айрис, чтобы облегчить ему страдания, неизменно была рядом. В какой-то момент она нежно коснулась мужа тыльной стороной ладони. «Знаешь, я хочу сделать признание, — прошептала она. — Все эти годы я была от тебя без ума. Я всегда ужасно хотела тебя, но строила из себя недотрогу, потому что знала, что тебе это очень нравится».

А Генри, собрав все свои силы, улыбнувшись, произнес: «Это одна из тех вещей, за которые я тебя особенно любил».

Даже те, кто ратует за честность всегда и во всем, не могут не увидеть красоты в маленькой игре этой замечательной пожилой пары.

В конечном счете важно не то, выиграете вы или проиграете, а то, стоит ли вообще вступать в игру. Жестокие и несправедливые игры, в которых люди используют других в своих интересах, скорее всего, только подтвердят всем известную поговорку: «Что посеешь, то и пожнешь». В играх, в которые стоит играть, используются благоприятные возможности, а не люди; в них действуют четкие и справедливые правила, и в них вовсе не обязательно кто-то должен проиграть, чтобы другой выиграл.

Лучшая защита от игры в игры — играть в них хорошо.

- Обнаружив, что вы противитесь той или иной игре, определите, чем это обусловлено, — тем, что вы этого не хотите, или тем, что не знаете, как в ней действовать.

- Если вам в самом деле не хочется играть, спросите себя почему. Если ответ на этот вопрос убедителен, не делайте этого.

- Если вы все же решили играть, выясните, что вам нужно, чтобы делать это хорошо. Один из способов — проанализировать и изучить, что делает игрок, который часто побеждает в этой игре.
- Досконально изучите правила игры. Как в межличностных, так и в институциональных играх правила часто не очевидны. Выясните их — и можете считать, что полдела сделано.
- Честно оцените свои способности. Есть ли у вас то, что требуется, чтобы хорошо играть в эту игру?
- Изучите других игроков. Кто ваши противники? Кто ваши союзники? Кому вы можете доверять?
- Научитесь держать себя в руках. Многие игры бывают проиграны, потому что, столкнувшись с неожиданностью, игрок излишне напрягается. Чтобы всегда сохранять самообладание, используйте искусство своевременной паузы.
- Знайте свои пределы. Есть ли в этой игре аспекты, которые могут поставить ваше самоуважение под угрозу и вам придется прекратить в нее играть?

Глава 26. Не старайтесь произвести ложное впечатление

Всего превыше: верен будь себе. Тогда, как утро следует за ночью, Последует за этим верность всем.

«Такое впечатление, что я на всех парах несусь к очередным отношениям любви-ненависти, — сказала Кэрол. — Ну, вы понимаете, когда любишь его и ненавидишь себя».

Надо признать, эта женщина сохранила неплохое чувство юмора даже после ряда поистине катастрофических отношений. Кэрол воспитывали в скромности и подчинении; потом она вышла замуж за человека, все контролирующего и погруженного в себя, и развелась с ним... А впоследствии обнаружила, что встречается с мужчинами, в точности такими же, как ее бывший муж. «Их интерес ко мне ограничивался вниманием, которое я проявляла к ним», — призналась она. На момент нашего знакомства Кэрол было тридцать четыре, она была успешным фотографом и преисполнена решимости найти наконец мужчину, который был бы с ней так же внимателен, как она со своими бойфрендами.

Недавно она опять встретила мужчину, и он ей понравился, но на первом же свидании обнаружила, что погружается в привычный паттерн. Пол говорил в основном о себе и, ничуть не интересуясь ее точкой зрения, сам принимал все решения о том, чем они вдвоем будут заниматься, а Кэрол, как прежде, держала свои мысли при себе, никогда не говорила о работе и не высказывала мнения, поддерживая все предложения Пола.

Предательство живет в нас изначально.

Подобно Кэрол, все из всех сил стремятся построить отношения с людьми. Мы хотим быть принятыми и любимыми, поэтому следим за манерами, стараемся не обижать и не оскорблять людей и тщательно скрываем свои недостатки и слабости. Мужчины обычно хотят создать впечатление независимости и компетентности и старательно скрывают, что могут быть весьма зависимыми или, скажем, ревнивыми. Они могут *изображать* чувствительных, но мало кто готов быть уязвимым, ведь это означало бы признание в том, что им можно навредить, а в их глазах это равносильно слабости. Женщины, напротив, имеют склонность преуменьшать свои силы и достижения, чтобы не отпугнуть мужчин. Они тоже не хотят, чтобы их считали слишком требовательными или незащищенными, зная, что эти качества наверняка оттолкнут сильную половину человечества. И они, подобно Кэрол, прилагают все усилия, чтобы быть максимально внимательными и приятными в общении.

Однако в любых отношениях рано или поздно наступает момент, когда эти внутренние привратники нас подводят. Скрытые изъяны, потребности и недостатки выходят наружу, и чем дольше мы их скрывали, тем сильнее шок второй стороны и тем быстрее разрушаются наши взаимоотношения.

Проблему часто усугубляет распространенная форма притворства: когда мы попустительствуем бездушности или даже жестокости партнера, не реагируя негативно на такое поведение. Мы боимся, что, попытавшись привлечь другого человека к ответственности, покажемся ему излишне требовательными и отпугнем его. К сожалению, если не решиться выразить неодобрение, неприемлемое отношение войдет в привычку. А тем временем обида будет копиться и выплеснется — остро и часто в самый неподходящий момент. И тогда мы будем выглядеть не просто требовательными, а возмутительными и совсем не толерантными.

Как я сказал Кэрол, в романтических отношениях чрезвычайно важно как можно раньше показать себя *настоящего*. В противном случае другой человек полюбит того, кем вы не являетесь, а это ведет только к неприятностям. Интимные связи строятся на доверии. Если вы недостаточно доверяете другому человеку, чтобы оставаться рядом с ним самим собой, вы не можете быть близки друг другу. Кроме того, тот, кто живет ложью, обычно выглядит слабоком. Мужчины, которым Кэрол так старалась угодить, неизменно в итоге теряли к ней уважение, при этом и она утрачивала уважение к себе.

«Понимаете, сейчас Полу нравится то, что он чувствует во взаимоотношениях с вами, — сказал я ей. — Но *для вас* намного лучше, если вы будете нравиться ему такой, какая вы на самом деле». Я убедил клиентку найти способ показать Полу, что она не из тех жертвенных женщин, готовых терпеть законченного эгоиста. А если ему это не подходит, значит, он создан не для нее.

Самый лучший договор, который могут заключить два друга, таков: «Давай между нами двумя всегда будет правда».

Должен признать, Кэрол подошла к делу настолько креативно, что я еще долго ею восхищался. Во время следующего свидания, когда Пол за романтическим ужином увлеченно говорил о своих делах, она смотрела на него с загадочной улыбкой. Заинтригованный, он в какой-то момент спросил подругу: «О чем ты думаешь?» — «Да вот, просто пытаюсь понять, уж не эгоистичный ли ты болван, — ответила Кэрол. — Понимаешь, если *да*, мы все равно можем быть друзьями. Просто хочется прояснить все с самого начала».

Пол оказался довольно уверенным в себе человеком и, услышав такое, расхохотался. «Думаю, я действительно могу выглядеть очень самодовольным и эгоистичным, когда пытаюсь произвести на кого-нибудь впечатление», — признался он. «Ну, это ничего, — игриво ответила Кэрол. — Я, например, могу быть настоящей стервой».

Необычный прием Кэрол продемонстрировал, что она уверенная в себе женщина и не станет с радостью терпеть законченного эгоиста. Это вызвало еще больший интерес Пола к ней, не говоря уже об уважении. Во всяком случае, потом он сказал: «А знаешь, давай-ка начнем с самого начала. Я хочу знать о тебе все». Ее честность произвела на него благотворный эффект, побудив расслабиться и показать себя настоящего, а не стараться произвести впечатление.

Правда — штука настолько редкая, что говорить ее восхитительно.

Когда вы в следующий раз обнаружите, что пытаетесь произвести на кого-то обманчивое впечатление, спросите себя, почему вы хотите быть рядом с тем, кому нравится то, что не нравится вам. Однако, прежде чем проявить себя перед другим человеком во всем своем великолепии, поймите: если многое открыть слишком рано, можно отпугнуть его. Одна моя клиентка, например, выкладывала чуть ли не всю свою биографию практически в первую же минуту знакомства с привлекавшим ее мужчиной, включая полный перечень того, что она ищет в близких отношениях. В результате мужчины чувствовали себя словно на собеседовании, а не на романтическом свидании. Тем не менее, если ждать слишком долго, напряжение будет расти, и, когда тайны наконец станут явью, второй, вполне вероятно, почувствует себя обманутым и обиженным. Марк Твен был, безусловно, прав, когда сказал: «Если в чем-то сомневаешься, говори правду». Но я абсолютно уверен, что великий сатирик согласился бы и с тем, что для правды, как и для комедии, очень важно правильно выбрать момент.

В отношениях найдите способ быстро проявить свой настоящий характер.

- С самого начала взаимоотношений будьте собой. Зачем стремиться к связи с тем, кто не любит вас таким, каковы вы на самом деле?
- Будьте честны без грубости и претензий. Говорите о своих потребностях, пожеланиях или разочарованиях, описывая чувства, а не выдвигая требования или ультиматумы. Например: «Меня очень расстраивает, когда ты заявляешь, что нам нужно поговорить, а потом перебиваешь меня, если я высказываю то, что тебе не нравится».
- Рассказывая о своих проблемах, не заставляйте другого человека чувствовать к вам жалость или ответственность за их решение.
- Рассказывая о том, чем вы гордитесь, делайте это без высокомерия и тщеславия.
- Выражая неодобрение поведению другого человека, во-первых, предварите претензии чем-нибудь приятным; во-вторых, используйте формулировки без осуждения, такие как «Меня расстраивает, когда...»; и в-третьих, предложите ему рассказать вам о чем-то, что ему не нравится в вас.
- Продемонстрировав характер без попыток произвести ложное впечатление, стойте на своем. Помните: выработка привычки быть всегда честным требует немалой настойчивости и терпения.

Глава 27. Не завидуйте

Лишь очень немногим людям дано без зависти уважать друга, достигшего процветания.

В классическом романе Стивена Крейна главный герой завидует «алому знаку доблести» раненого солдата. Очевидно, что хотеть, чтобы твое тело было разорвано, как у умирающего на поле битвы, саморазрушительно. Но столь же губительной может быть и зависть к успеху, высокому статусу, везению, симпатичной внешности или любому другому качеству человека.

За завистью непременно следует стыд. Большинству из нас приятно думать, что мы можем желать другим добра, когда у них есть то, что мы хотели бы иметь сами. А когда это не получается — и особенно если мы хотим, чтобы человек *лишился* того, чего хочется нам, — мы ненавидим себя за мелочность и эгоистичность. Кроме того, излишнее внимание к тому, что есть у других, но нет у нас, со временем вполне может превратиться в самосбывающееся пророчество, ведь такой настрой не только принижает нас в собственных глазах; мало кому хочется быть близким или вообще иметь дело с тем, кто постоянно чувствует себя обделенным. И наконец, зависть превращает *вполне хорошее в недостаточное хорошее*. Это заставляет нас испытывать муки лишения, даже если на самом деле мы этого не лишены. И это скверное чувство может достичь такого масштаба, что мы будем просто не способны испытывать ни удовлетворенности, ни благодарности — непременных составляющих человеческого счастья. Жизнь, лишенная этих чувств, действительно пуста и печальна.

К счастью, зависть не смертельное заболевание. По моему опыту, один из самых эффективных способов преодолеть ее заключается в том, чтобы проводить больше времени с людьми, у которых есть то, о чем вы только мечтаете. На первый взгляд, такой совет может показаться странным. Не проще ли избегать этого чувства, проводя время с теми, по сравнению с кем вы выглядите настоящим везунчиком? Разумеется, да. Но это приносит лишь временное облегчение, тогда как целебная сила первого подхода проявляется сразу с двух сторон.

Общаясь с людьми, которым вы завидуете, вы видите всю их жизнь, а не только те ее аспекты, которыми жаждете обладать, хоть они вам и недоступны. В этом случае вы вполне можете обнаружить, что и у счастливиц имеются изъяны, недостатки и слабости, о чем вы даже не подозревали, — скажем, болезнь, неудачный брак, сложности в воспитании ребенка или множество врагов. Вероятно, вы даже поймете, что, несмотря на явную благосклонность судьбы, этим людям пришлось пережить испытания и трудности гораздо большие, чем те, что выпали на вашу долю. И вы даже можете обнаружить, что *они завидуют вам*.

Весьма убедительный пример такой ситуации я получил в психотерапевтической группе, состоявшей из пяти женщин. Одна из них, Линда, была богата и красива. Другие женщины, хоть и пытались это скрыть, очень ей завидовали, что явно доставляло ей дискомфорт. Однажды одна из участниц вслух позавидовала прическе Линды. «На, возьми себе», — сказала та и, сдернув с головы парик, швырнула его шокированной завистнице. Оказалось, что ее собственные волосы выпали после химиотерапии. Вот так, за одно мгновение женщины, которые мечтали иметь то, что было у Линды, поняли, что Линда очень хотела бы, чтобы у нее этого *не было*.

Кто богат? Тот, кто доволен своей долей.

Могу назвать и еще одну причину того, почему стоит общаться с теми, кому вы завидуете, — чтобы у них учиться. Подобно атому урана, зависть несет в себе мощную энергию, которая может быть преобразована как в разрушительные, так и в конструктивные силы. Она способна и опустошать, и мотивировать. В ее силах превратить вас и в того, кто только сетует да жалуется на судьбу, и в решительного и энергичного конкурента. Зависть создает в душе человека огромную пропасть. Если соскользнуть в нее, со временем скатишься в самый низ. Но если заполнить провал конструктивными действиями, та же зависть может увести далеко вперед.

Начать стоит с определения необходимых вам качеств характера, а также действий, которые нужно предпринять, чтобы получить то, что не дает вам спать. Понятно, что, если завидовать унаследованному кем-то богатству, или природной красоте, или внезапному везению вроде выигрыша в лотерею, не слишком много можно сделать, чтобы заполучить это. Так что будем исходить из того, что вы давно приняли и признали: природа и судьба не всегда справедливы. Но если зависть вызывает, например, успех в какой-то области деятельности, тщательно изучите человека, его достигшего. Узнайте, как у него это получилось. Имеются ли у него навыки, подготовка или личные качества, которые вы могли бы приобрести или развить? А может, он разделяет какую-то философию или ценности и вы способны их перенять? Или скопировать план его действий? Судя по моему опыту, люди, которым многие завидуют, обычно не так уж сильно отличаются от всех остальных. Узнав о них больше, вы, возможно, начнете думать не «вот бы и мне так», а «ведь и я так смогу».

Но прежде чем превращать зависть в действие, ее необходимо конвертировать в более приемлемую

эмоцию. И первым делом следует избавиться от враждебности в мыслях и настрое. Перестаньте желать объекту своей зависти не иметь того, о чем вы мечтаете, — ну, или надеяться, чтобы он каким-то образом этого лишился. Тогда вы легко перейдете на следующий уровень — к восхищению. Научитесь восторгаться достижениями или везением других людей, не связывая все это со своими неудачами. И наконец, от восхищения можно перейти к подражанию. Развивая в себе качества, благодаря которым человек стал объектом вашей зависти, вы постепенно начнете себя уважать, а *одновременно* гордиться собой и завидовать просто невозможно.

Зависть никогда не будет управлять вами, если вы используете ее для вдохновения.

- Осознав, что кому-то завидуете, сделайте паузу. Не предпринимайте необдуманных действий и не погружайтесь в настрой, который будет работать против вас.
- Если вы обнаружили, что желаете зла кому-то, потому что завидуете ему, напомните себе, что вы не злодей, а просто чувствуете себя обделенным и стараетесь ослабить боль любым доступным способом.
- Постарайтесь как можно больше узнать о том, кому завидуете. Разузнайте правду о его жизни. Возможно, вы обнаружите, что он заслуживает зависти не так уж сильно, как вы вообразили.
- Постарайтесь вызвать в себе восхищение этим человеком, вместо того чтобы желать ему потерять все, чему вы завидуете.
- Выясните, какие навыки или качества позволили этому человеку достичь того, что вызывает вашу зависть.
- Примерьте на себя эти качества и навыки и примите конструктивные меры, чтобы сделать это в действительности.

Глава 28. Перестаньте себя жалеть

Иногда я хожу повсюду в жалости к себе, И все это время Сильный ветер несет меня по небу.

Невозможно одновременно заламывать руки и закатывать рукава.

Мелинда семь лет отдала попыткам сохранить и сделать успешным трудный брак — а в финале все равно увидела его крах, когда муж бросил ее ради другой женщины. С тех пор прошло уже пять лет, а она все еще обижалась и злилась. Несмотря на все мои усилия помочь ей двигаться в позитивном направлении, большую часть наших сеансов женщина оплакивала свою судьбу. Она жаловалась на то, что потратила впустую лучшие годы жизни; что вынуждена работать на работе без малейших перспектив; что она обречена провести остаток жизни в одиночестве, потому что сорокалетняя мать никому не нужна, и вообще, все хорошие мужчины сегодня либо геи, либо уже женаты и так далее и тому подобное.

На одном пути можно найти и горечь, и радость.

Словом, Мелинда упорно стояла на том, что ее стакан не наполовину полон, а наполовину пуст, и оттого этот стакан и правда становился все более и более пустым. Женщина убедила себя, что в ее обстоятельствах счастливой быть невозможно, поэтому она, конечно же, несчастна. Только выполнив две мои рекомендации, она смогла понемногу менять ситуацию. Во-первых, волонтерская работа в приюте для женщин, подвергшихся домашнему насилию, открыла ей глаза на такие беды, по сравнению с которыми ее проблемы казались сущими пустяками. Во-вторых, начав посещать собрания общества «Анонимные разведенные», она встретила женщин, которым уже удалось оправиться от развода в похожей ситуации. Новые подруги отлично понимали, через что проходит Мелинда, но не собирались мириться с ее жалостью к себе. И она не могла презрительно фыркнуть в ответ на их советы: «Ну да, легко вам говорить», как делала при общении со мной и своими замужними подругами.

Приходится признать: жалость к себе стала в нашем обществе весьма распространенным недугом. Себя жалеют брошенные женщины вроде Мелинды; семейные пары, не способные иметь детей; мужчины, которые «могли бы кому хочешь составить конкуренцию», если бы только им дали чуть-чуть передохнуть; уволенные работники и многие другие. Жалеют себя давно повзрослевшие дети алкоголиков и жертвы жестокого обращения с детьми; люди, которыми родители пренебрегали или, наоборот, которых чрезмерно баловали; люди, чьи родители не сумели стать для них образцами для подражания или, того хуже, умерли, оставив их наедине с суровой жизнью. А если жалость к себе коренится не в детской травме, то ее порождает какая-нибудь недавняя трагедия: болезнь, смерть близкого человека или финансовый крах. Иногда причиной становится какая-то особенность человека, которую он не в силах изменить, например тучность, внешняя непривлекательность или физический недостаток. Некоторые из нас вообще хронические жалельщики себя; когда их обстоятельства меняются, они находят новые причины оплакивать свою судьбу. Вы всегда можете узнать их среди других, потому что они очень часто начинают говорить со слов «если бы не...».

В сущности, временно жалость к себе может служить утешением. Подобно животному, зализывающему раны, она позволяет нам немного уменьшить боль. А еще она нередко отвлекает нас от более мучительных эмоций, таких как горе или страх. Когда же мы демонстрируем окружающим жалость к себе, она может стать нашим криком о помощи, способом заручиться их сочувствием или инструментом для снижения планки требований к себе — как известно, никто не ожидает слишком многого от тех, кого им жаль.

Впрочем, все эти преимущества ничто по сравнению с потерями. Ведь настрой «о горе мне, горе!» совершенно не совместим с надеждой. Чувство жалости к себе потребляет энергию, которую в противном случае можно было бы использовать на то, чтобы перевернуть свою жизнь, изменить ее к лучшему. Пока вы буксуете в скверном прошлом, вам не вычислить, как создать лучшее будущее. И хотя жалость к себе в некоторой мере утешает и помогает завоевать симпатию окружающих, со временем люди устают от этого и теряют к вам уважение. И тогда они либо начинают вас избегать, либо становятся безразличны к вам и даже враждебны.

Жалость к себе питается сама собой. Если ваш печальный образ излучает исключительно недостаток веры в лучшее будущее, все действительно идет не так, как вам хотелось бы, подбрасывая все новые основания себя жалеть. И если этот цикл продолжается долго, вы рискуете показаться жалким всем, кто вас окружает.

Будь доволен тем, что имеешь, возрадуйся тому, что все так, как оно есть. Когда ты поймешь, что тебе всего довольно, тебе будет принадлежать весь мир.

Если вы угодили в этот самоуничижительный цикл, лучшее, что можно сделать, — искать в жизни ситуации, способные дать вам новую перспективу, например: проводить больше времени с людьми, которые, в отличие от вас, действительно заслуживают сострадания; попросить друга честно

сказать, не надоело ли ему, что вы вечно жалуетесь на жизнь; присоединиться к группе поддержки.

Словом, вам нужно сделать разворот на 180 градусов — от стенаний к признательности, от ворчания к благодарности. В противном случае полупустой стакан рано или поздно опустеет полностью.

Если вы настроены постоянно жалеть себя, повод найдется непременно.

- Научитесь распознавать момент, когда вы начинаете себя жалеть.
- Поймите, что это огромная трата времени и энергии, а также верный способ оттолкнуть от себя других людей.
- Сделайте что-нибудь для кого-то менее удачливого, чем вы. Это не только поможет вам лучше осознать, что у вас все не так уж и плохо, но и даст повод гордиться собой — а чувствовать одновременно гордость и жалость к себе невозможно.
- Составьте список всего в своей жизни, за что вы испытываете благодарность.
- Составьте список всего в своей жизни, что оказалось лучше, чем вы ожидали.
- Вспомните, кто помог вам в жизни, и найдите способ поблагодарить его.
- По возможности присоединитесь к группе поддержки, состоящей из людей с теми же причинами жалеть себя, что и у вас. Ищите программу, в которой приветствуют усилия ради преодоления основополагающей проблемы и помогают двигаться дальше, а не ту, где «наслаждаются» чувством беспомощности. В группах, ориентированных на поиск решения, участники не только делятся своей болью, но и обсуждают надежды и планы. Если вам не удастся найти подходящую группу, просто рассказывайте окружающим о своих надеждах и мечтах — так вы привлечете людей, разделяющих с вами желание выйти за рамки конкретной проблемы.

Глава 29. Не считайте, что правильный путь всегда самый трудный

Чрез меру трудного для тебя не ищи, и, что свыше сил твоих, того не испытывай.

Когда Пол пришел ко мне впервые, я принял его за очередного аспиранта, столкнувшегося с распространенной проблемой — чрезмерно высокими требованиями учебной программы. Молодой человек явно пребывал в депрессии, он страдал от постоянных головных болей и бессонницы. Однако мое предложение взять академический отпуск было встречено им в штыки. «Я не лодырь, — возмущенно сказал он. — Я все смогу, мне бы только каких-нибудь пилюль». На самом деле ему нужно было полностью пересмотреть свое отношение к проблеме.

Познакомившись с Полом поближе, я понял, что он действительно отличается от других, просто переутомленных аспирантов. Прежде всего, мысль о том, что в один прекрасный день он начнет практически заниматься архитектурой (Пол учился на архитектора), не грела его сердце. Кроме того, на протяжении всей предыдущей учебы у него были серьезные трудности с естественными науками и математикой — ключевыми дисциплинами для архитектора, — и, чтобы разобраться в базовом материале, ему, как правило, приходилось работать вдвое больше, чем большинству однокурсников. Но зачем Пол вообще этим занимался? Почему он так упорно шел по пути наибольшего сопротивления? Да потому, что был воспитан в убеждении, что ничего стоящего без боли и потерь достичь нельзя и единственное, что достойно называться делом, — это тяжелая, изнурительная работа. Его отец и мать были бизнесменами и вкалывали с утра до ночи, младший брат тоже усердно трудился ради того, чтобы стать адвокатом. И каждый раз, когда Пол задумывался о том, чтобы бросить учебу, его охватывал стыд, и он заставлял себя стараться еще сильнее.

Обсуждая, что можно было бы сделать, чтобы хоть немного расслабиться, я вывел, что все свободное время он проводит на баскетбольной площадке, помогая бывшему школьному тренеру по баскетболу. Парень обожал это занятие и мечтал уделять ему больше времени. Как оказалось, Пол был довольно хорошим и опытным игроком, но его страсть к баскетболу, понимание всех сложностей этой игры и талант мотивировать и учить других позволяли вполне обоснованно утверждать, что у него превосходные перспективы и на тренерской ниве. Собственно, раньше ему даже предлагали такую работу. Когда я спросил, почему же он отказался от этого предложения и остался в аспирантуре, его ответ, признаться, немало меня удивил, потому что не имел никакого отношения ни к статусу, ни к деньгам. Пол объяснил свое решение тем, что тренировки молодых баскетболистов для него самое приятное и естественное дело в мире. И по его мнению, это делает его занятие хобби, а не призванием. Он свято верил, что работа — это не то, чем можно наслаждаться, и не то, что дается без усилий. Работа должна быть трудной и изнурительной. В противном случае она будет похожа на мошенничество.

В ответ на всю эту чушь я сказал Полу, что если он не будет заниматься в жизни любимым делом, то в итоге его ждет хроническая депрессия или эмоциональное выгорание в раннем возрасте. И предложил ему серьезно подумать о том, чтобы стать тренером.

«Но ведь тогда я пойду по самому простому пути», — возразил молодой человек.

Я же парировал словами, которые когда-то изменили ход моей собственной жизни: «Иногда легкий путь — самый правильный».

Наше общество настолько высоко ценит тяжелый труд, что, выбирая то, чем нам приятно и комфортно заниматься, мы часто считаем себя лентяями, бегущими от сложностей. Когда что-то дается слишком легко, мы становимся на удивление подозрительными; нам кажется, что тут скрывается коварная ловушка, как, скажем, когда нам задают вопрос, ответ на который представляется очевидным. «А в чем, собственно, подвох?» — спрашиваем мы.

Даже самое простое дело становится трудным, если делать его нехотя.

Такой образ мышления нередко заставляет нас отворачиваться именно от тех занятий и видов деятельности, которые принесли бы нам наибольшее удовлетворение. Но нет, мы чувствуем себя обязанными выбрать «настоящее дело», что-нибудь поутомительнее да потруднее. А потом, поняв, что не справляемся, клянем себя, считая неумехой или думая, что просто не понимаем, что делаем. В действительности проблема в том, что мы взяли не за свое дело; более того, нам оно несколько не нравится. Недостающий ингредиент тут вовсе не умение или знания, а энтузиазм. Конечно, вы можете делать что-то хорошо, даже если вам это не нравится, но только довольно короткое время. Если в человеке нет страсти, даже небольшого препятствия или ничтожной неудачи хватит, чтобы заставить его сдаться. Но когда вам нравится свое занятие, вас, скорее всего, не так-то просто выбить из седла.

Следуй за своим счастьем.

Я часто нахожу подтверждение этого при общении с людьми, испытывающими трудности с

делегированием ответственности. Взять, например, мою клиентку Элейн. Она была успешным предпринимателем, но окончательно загнала себя в яму, потому что всегда сама занималась административными делами, которые не только ненавидела, но и не слишком в них преуспевала. А между тем у Элейн был природный дар общения с людьми. Разговоры с клиентами и поставщиками, обаяние и убеждение были для нее так же естественны, как, скажем, ходьба. Все это казалось ей таким простым и доставляло большое удовольствие, поэтому она преуменьшала важность этой стороны своей работы. Женщина считала, что, если не погрузится в мельчайшие детали администрирования и финансов, она не будет иметь права называться бизнес-леди. И потому вместо того, чтобы делегировать эти неприятные для себя и, по сути, рутинные обязанности, она каждый день часами корпела над ними. Это не только отвлекало ее от того, что она действительно умела и любила, но и заставляло чувствовать себя глупой и неумелой — ведь такую работу она выполняла из рук вон плохо, — да еще и винить себя за то, что, ненавидя все это так сильно, она начинала «срезать углы» и халтурить.

Когда вы в следующий раз с наслаждением погрузитесь в какое-нибудь занятие, которое идет у вас на удивление легко и весело, помните: тот факт, что вам это очень нравится, совсем не означает, что вы не стараетесь и не работаете изо всех сил, — просто так *кажется*. И не позволяйте людям убедить вас, что, отдаваясь любимому делу, вы занимаетесь глупостями или просто ленитесь. Скорее всего, они вам завидуют, потому что им самим то, что они делают, совсем не нравится.

Иногда легкий путь — самый правильный.

- Если вам нравится то, чем вы занимаетесь, и дело идет легко и весело, не чувствуйте себя виноватым. Это совсем не значит, что вы безответственны или ленивы.
- Ищите способ превратить интересное дело в значимое занятие или даже в карьеру.
- Если вас постоянно мучают разочарование и сомнения, подумайте о том, что вы, возможно, занимаетесь не тем, что вам подходит по характеру и что у вас по-настоящему хорошо получается.

Глава 30. Помните, что признать себя виноватым — недостаточно

Кайся в былых грехах, грядущих избегай.

По моему убеждению, самый впечатляющий момент в психотерапии наступает, когда хорошие, порядочные люди признаются вам в том, что кого-то предали, обидели или воспользовались кем-то, кто им по-настоящему дорог. Я вспоминаю, например, довольно «толстокожего» агента из Голливуда, которая плакала в моем присутствии один-единственный раз — из-за того, что когда-то, напившись, наорала на свою больную свекровь в доме престарелых. В другом случае богатый застройщик безудержно разрыдался от угрызений совести из-за своих любовных похождения в сложный период среднего возраста, что сделало несчастной его жену. Оба раза этих людей мучило не только чувство вины и стыда, но и агония, порождаемая незнанием, как исправить ситуацию.

Извиняться — привычка совершенно тупиковая, которая редко что-то решает. Извинения — это всего лишь обратная сторона эгоизма.

Решающее значение для улучшения испорченных отношений имеет внесение в них исправлений; это единственный верный способ продемонстрировать человеку, что причиненная ему вами боль имеет для вас значение. К сожалению, часто мы не знаем, как исправить ситуацию, поэтому убеждаем себя, что время само залечит нанесенную нами рану или что все хорошо, потому что мы быстро пробормотали извинения, которые, увы, не выполнили своего предназначения. Конечно, фразы «извини меня» бывает достаточно для излечения незначительной обиды, но серьезный ущерб требует более сильного лекарства, и обычно чего-то большего, чем просто слова. В противном случае те, кому мы причинили боль, и продолжают относиться к нам с настороженностью, и это все сильнее будет расстраивать и раздражать нас. А со временем мы начинаем сердиться на них за то, что они не приняли наших извинений. «Судя по всему, они этого никогда не забудут», — сетуем мы, хотя, по правде говоря, ничего толком не сделали для примирения.

Не извиняйся — просто сделай что-то хорошее.

Первый шаг к исправлению ситуации — это понять, что пострадавшая сторона обычно проходит три стадии эмоций:

1. **Боль.** Неуязвимости как и не бывало; теперь человек понимает, насколько сильно он может пострадать.
2. **Ненависть.** Человек возмущен тем, кто обманул его доверие и украл у него ощущение защищенности и безопасности.
3. **Сомнения.** Человек не позволит себе снова сблизиться с обманщиком до тех пор, пока опять не почувствует себя в безопасности.

Если боль действительно сильна, даже самые искренние извинения упадут на иссохшую почву; только компенсирующие ущерб поступки могут вытеснить болезненные воспоминания и дать шанс обиженной стороне ослабить свою защиту. Этого можно достичь благодаря уравниванию следующими поступками:

1. **Раскаяние.** Вы должны показать, что вам самому плохо от того, что вы причинили человеку боль. Лучший способ — открыто и с сопереживанием признать: «Я сделал тебе больно, так ведь?» Надо просто и искренне сказать что-то, что передаст такую мысль: «Я знаю, что был неправ, и мне совсем не безразлично, что я причинил тебе боль». Когда кому-то очень больно, долгие объяснения неуместны.

2. **Возмещение ущерба.** Если обида незначительна, извинить вас может простой жест, например букет. Но серьезные «преступления» требуют публичного раскаяния. Та агент, которая потеряла самообладание и накричала на пожилую родственницу в доме престарелых, извинилась не только перед своей свекровью и мужем, но и перед всеми, кто стал свидетелем неприятной сцены. А изменник использовал простую, но весьма эффективную форму возмещения ущерба: по моему совету он позволил своей жене освободиться от обиды, излив свою ярость на неверного мужа, пока он стоял и слушал, не перебивая ее и не защищаясь.

3. **Реабилитация.** Чтобы пострадавшая сторона преодолела страх перед тем, что ее снова могут обидеть, нужно нечто большее, нежели обещания больше так не делать; только реальные и искренние изменения в вашем поведении восстановят доверие к вам. Агент из Голливуда записалась в программу поддержки людей, отказавшихся от алкоголя, и показала всем, что, когда свекровь ее раздражает, она способна вести себя надлежащим образом. А застройщик пошел вместе с женой на консультации для семейных пар и очень постарался изгнать из своей жизни разочарование и недовольство, толкнувшие его к романам на стороне.

Нередко обидчику бывает даже больнее, чем обиженному. Благодаря раскаянию, возмещению ущерба и реабилитации вы уменьшите и свою боль от причинения вреда тому, кого любите, и в то же время покажете этому человеку, что вам все-таки можно доверять. Если вы будете последовательно и целенаправленно работать над этим, со временем бремя переместится на другую сторону, и однажды горечь обиды будет отброшена и вам дадут второй шанс. Это акт веры, без которого испорченные отношения просто не могут восстановиться.

Любить — значит всегда уметь продемонстрировать, что сожалеешь о причиненной боли.

- Постарайтесь поставить себя на место другого, прочувствовать его боль, ненависть и сомнения. Обдумайте следующие вопросы:

- Почему человек может чувствовать себя обиженным?

- Как и почему он может ненавидеть вас за причиненную ему боль?

- Почему он колеблется и сомневается, не решаясь перестать защищаться и начать снова вам доверять?

- Подумайте о раскаянии, возмещении ущерба и реабилитации, которые понадобились бы *вам*, окажись вы на его месте.

- Какого рода раскаяние понадобилось бы вам, чтобы облегчить причиненную боль?

- Какое наказание или возмещение ущерба умирило бы ваш гнев и ненависть?

- Какие изменения в поведении обидчика позволили бы вам снова начать ему доверять?

- Дайте обиженному вами человеку знать, что признаете свою ошибку и вас гнетет чувство вины за причиненную ему боль.

- Предложите обиженному вами человеку возмещение ущерба, дав ему то, что дороже денег.

- Заставьте его снова почувствовать себя в безопасности, начав вести себя в подобных ситуациях по-другому — не как обидчик, а как защитник.

Глава 31. Не держите негатив в себе

Пусть боль кричит; от шепота тоски Больное сердце бьется на куски.

Однажды меня в качестве эксперта пригласили на шоу Салли Джесси Рафаэль по теме «Семейные тайны». Гостями были три женщины: одна собственными глазами видела, как ее отец убил мать, а затем и себя; другую изнасиловал родной брат, и она забеременела; а третьей в детстве сказали, что ее отец умер, а она уже взрослой узнала, что он всю жизнь жил с ней в одном городе.

Я восхищался смелостью, с которой эти люди рассказывали свои истории миллионам незнакомцев. И во время беседы с редакторами в перерыве заметил, что, должно быть, было очень трудно убедить их принять участие в шоу. Но я ошибался. Оказалось, все три женщины сами написали на телевидение письма с просьбой пригласить их на передачу. И они сделали это не потому, что жаждали публичности. Им отчаянно нужно было очиститься от секретов, которые они носили в себе в течение многих лет, и они выбрали для этого шоу Салли, потому что считали ее заслуживающей доверия, а в безликих зрителях шоу видели скрытую угрозу. Облегчение, которое испытывали эти измученные души, излив свою боль, было чуть ли не физическим.

Тот мощный опыт окончательно выкристаллизовал мысль, вынашиваемую мной до того довольно долгое время: об ужасных переживаниях нужно говорить.

Слово — лекарь больного разума.

После того как переживешь что-то по-настоящему ужасное, боль, страх и потеря, как правило, усугубляются еще одним крайне неприятным, пронзительным чувством — одиночеством. Даже если речь идет о коллективной травме, скажем о наводнении или землетрясении, ее воздействие ощущается каждым человеком очень лично; все мы в какой-то степени чувствуем себя одинокими. Например, ученые установили, что пары, потерявшие ребенка, обычно скорбят вместе, но переживают трагедию по-разному. Для матери доминирующим чувством чаще является потеря, связанная с исчезновением объекта ее материнской любви. Для отца подавляющей эмоцией, как правило, становится позор: он потерпел крах в роли защитника своей семьи. Рассказы о пережитом горе облегчают ощущение изоляции; человек чувствует себя частью мира, а не отделенным от него.

Более того, высказавшись и облегчив душу, можно избавиться от негативных эмоций. Ужасное событие оставляет после себя ядовитый осадок, и признаться в этом кому-нибудь — все равно что извлечь этот яд шприцем. Если вы не избавитесь от него таким способом, то, чтобы отключиться от пережитого ужаса, вам придется прибегнуть к защитным механизмам, таким как отрицание и подавление. Но яд будет накапливаться — до тех пор, пока не отравит все ваше тело, разум и душу, а это может привести к поистине катастрофическим последствиям.

Чем быстрее и полнее вы выразите свою боль словами, тем скорее и легче выздоровеете. Чем скорее вы изольете душу, тем быстрее, образно говоря, вернетесь в седло после болезненного падения. Чем дольше ждешь, тем страшнее возвращаться к обычной жизни. Кроме того, скрываемая и подавляемая долгое время боль копится и притягивает травматические события. В конце концов может произойти что угодно — от психосоматического заболевания до настоящей фобии.

Почему мы держим внутри боль и горе? Как в случае со всеми видами саморазрушительного поведения, такой выбор кажется нам наиболее целесообразным. Ведь мы боимся, что, излив душу, навредим себе. В конце концов, каждый раз, вспоминая что-то ужасное из пережитого в прошлом, мы ведь чувствуем боль, а не облегчение. И потому предполагаем, что рассказывать об этом другим людям — еще хуже. Мы также боимся открыться не тому, кому следует, и в этом случае вряд ли можно рассчитывать хоть на какое-нибудь утешение. Скорее так мы просто понапрасну обременим и оттолкнем человека. А еще страшные чувства могут проигнорировать или счесть тривиальными и не заслуживающими внимания, и тогда мы почувствуем себя к тому же глупо. Еще одна причина того, почему мы предпочитаем держать боль в себе, — это страх, что мы не сможем остановиться на этих воспоминаниях и переживем весь ужас снова, с еще более страшными последствиями.

Как психотерапевт я задаю пациентам конкретизированные вопросы, чтобы побудить их как можно подробнее описать травматические события. Например, какого цвета были окружающие предметы? Насколько громкими были звуки? Было ли в комнате холодно? Пахло ли чем-нибудь? Восстановление страшных событий в безопасной обстановке и передача их восприятия органами чувств позволяет выявлять подавленные эмоции. А это чаще всего существенно облегчает исцеление.

Хорошим примером нам может послужить мать-одиночка Гэй, организовавшая на дому бизнес по управлению почтовыми отправлениями. Однажды, увлеченная работой, она по неосторожности оставила открытой входную дверь. Она разговаривала по телефону, когда услышала громкий визг тормозов, крики и ужасный грохот. Выбежав из дома, бедная женщина увидела, что ее ребенок

истекает кровью, теряя сознание, а водитель в истерике пытается его реанимировать. Ребенок выжил, но остался изуродованным на всю жизнь. Охваченная чувством вины и преследуемая кошмарами, Гэй считала воспоминания об этом ужасе слишком болезненными, чтобы обсуждать их с кем-либо, в том числе и со мной, своим психотерапевтом. Однако спустя время она поделилась всей этой ужасной историей в мельчайших деталях, включая то, как ее ребенок лежал в луже крови на улице и как невероятно стыдно ей было в отделении скорой помощи. Только после этого началось исцеление Гэй, и в конечном счете женщина все же смогла себя простить.

Слезы для души то же самое, что мыло для тела.

Как правило, лучшие «жилетки», в которые можно выплакаться, поведав свою страшную историю, — психотерапевты, ведь они специально обучены слушать и по закону обязаны соблюдать конфиденциальность. Но есть и другие отличные слушатели. Иногда лучше всего поделиться с человеком, испытавшим в жизни нечто подобное. Только такие люди могут на сто процентов убедительно сказать: «Я тебя понимаю» и «Не только у тебя случилось такое горе». По этой причине часто незаменимым дополнением к терапии становится посещение группы поддержки друзей по несчастью.

Независимо от того, что вас с ними связывает, всех хороших слушателей отличают общие черты: они слушают внимательно и терпеливо, не пропуская ни слова; они принимают ваши чувства, не отвергая и не умаляя их; и, возможно, самое важное, им достаёт мудрости подтвердить, что пережитое вами на самом деле ужасно.

Мало просто вспомнить о страшном событии или излить чувства безразличному слушателю. Вы не исцелитесь, пока не испытаете других чувств; но вы не ощутите их, пока не почувствуете себя в безопасности; и вы не можете почувствовать себя в безопасности, пока кто-то не согласится слушать вас до тех пор, пока не утихнет ваша боль.

Выразив ужас словами, можно исцелить самую страшную боль.

- Найдите способного к сочувствию человека, с которым можно поделиться своей страшной историей.
- Попросите у него разрешения излить душу полностью, не считая времени.
- Попросите его выслушать вас без осуждения, не задавая вопросов и не комментируя.
- Опишите свой опыт как можно подробнее, включая обстановку, звуки, вкусы, запахи и, главное, свои чувства и эмоции.

Глава 32. Не сдавайтесь слишком быстро

Разумный муж хранит и чистит славу, Как панцирь, а не то она ржавеет, Но ржавый панцирь только для потехи пригоден.

Пол был очень умным, обаятельным и энергичным человеком; у него были грандиозные идеи и способность вдохновлять людей. Он, как говорят, был просто обречен на успех. Но каждое его предприятие, как и каждая работа, на которую он устраивался, заканчивались разочарованием. Его жена Рут устала от этого. Она вот уже на протяжении девяти лет практически содержала их обоих. «Он просто совсем не старается», — пожаловалась она на мужа.

В сущности, Полу и не нужно было больше стараться — ему нужно стараться по-другому. Он с огромным энтузиазмом брался за каждое новое дело... а когда наступало время для рутинной работы, чувствовал тревогу и беспокойство и страшно раздражался из-за любых проволочек, задержек и проблем. Если бы Пол был спортсменом, он вырывался бы вперед на старте, а затем терпел поражение, потому что на каком-то этапе его вдруг опередил бы соперник. Этому мужчине давно нужно было узнать то, что сказал мне однажды глава крупной корпорации: «Путь к успеху лежит через толерантность к скуке». Безусловно, такая установка требует тщательного анализа, тонкой настройки и устранения изначально закравшихся в работу ошибок. Если же вас волнует и вдохновляет только новизна и вы совсем не готовы терпеть утомительную и скучную часть процесса, то вы очень быстро теряете терпение и сходите с дистанции. Именно это и случалось с Полом. Как только на сцену выходила суровая реальность, острые ощущения улетучивались и он решал, что все, к чему он стремился, было неправильно или бесполезно. «Все не так, как я себе представлял», — говорил он в этих случаях. Или: «Это совсем не то, чем я действительно хочу заниматься».

Великие дела вершатся не силой, а упорством.

Но скука отнюдь не единственная причина того, почему мы слишком рано складываем руки. Иногда что-то в нашей жизни, будь то работа или брак, оказывается сложнее, чем мы ожидали, поэтому некоторые из нас решают, что игра не стоит свеч. Особенно тогда, когда препятствия, с которыми мы сталкиваемся, обнажают наши собственные слабости или неумелость. Страх перед унижением быстро сводит на нет готовность продолжать то, что пока плохо получается. Конечно, самим себе мы в этом не признаемся, а просто находим причины для того, чтобы отказаться и тем самым сократить потери.

Как в случае с большинством паттернов саморазрушительного поведения, слишком быстрый отказ от начинания служит определенной цели. Он облегчает разочарование и беспокойство, которые мы испытываем, чувствуя, что застряли или угодили в ловушку. А еще это помогает не столкнуться лицом к лицу с более глубокими страхами, например того, что у нас попросту нет всего необходимого для успеха. А еще быстрый отказ может быть замаскированным криком о помощи или способом попросить окружающих дать вам «мотивационный пинок». Мужчины особенно склонны бросать дело из-за гордости; для них просьба о помощи практически то же самое, что попрошайничество. Судя по всему, именно поэтому для оплодотворения одной яйцеклетки требуется до полумиллиона сперматозоидов: мужчины слишком горды, чтобы просить кого-то указать им четкое направление.

Усилие возникает только при ощущении боли.

Тем не менее комфорт и утешение в результате быстрого отказа от усилий очень дорого нам стоят. Очевидная цена выражается в том, что мы просто не достигаем поставленных целей. Но есть и другие, менее явные издержки. Например, если мы поступаем так постоянно, то теряем доверие в глазах окружающих, а в конечном счете и в собственных глазах. Тех, кто так делает, никто не уважает. А еще, бросив начатое дело, мы так никогда и не узнаем, насколько важна настойчивость, и не приобретем навыков, необходимых для преодоления неизбежных препятствий и разочарований.

Конечно, бывают случаи, когда никакие усилия и благие намерения не спасут бизнес-проект или отношения. Но между прекращением чего-то и быстрым бросанием дела огромная разница. Первый подход подразумевает тщательную переоценку и корректировку дальнейшего плана действий; второй означает, что вы бежите с тонущего корабля, как сами знаете кто; что вы трусливо и лениво освобождаете себя от ответственности.

Неудача — это не когда мы падаем, а когда не можем подняться.

Но как же определить разницу между слишком быстрым отказом от дела и разумным решением предотвратить дальнейшие потери? Один из верных способов — заглянув в прошлое, попробовать определить свой паттерн: что вы скорее сделаете — слишком рано опустите руки или будете упорно продолжать то, что давно стоило бы прекратить? А еще очень полезно получить информацию от

знающих людей. Прибегните к их совету, чтобы понять, изучили ли вы все доступные варианты действий, собрали ли всю необходимую информацию, запросили ли всю помощь, прежде чем от чего-то отказаться. Если вы этого не сделали, то, скорее всего, слишком рано сложили руки.

Вы наверняка слышали старую поговорку: «Если не выносишь жара, тебе нечего делать на кухне». Но если вы всегда выбегаете с кухни, как только воздух начинает нагреваться, считайте, что ваша жизнь так и останется непропеченной.

Вы управляете скорее тем, продолжать попытки или отказаться от начинания, нежели успехом или провалом в нем.

- Подумайте о ситуации, когда вы в последний раз слишком рано бросали дело, и рассмотрите положительные и отрицательные последствия этого решения.
- Оцените нынешнюю ситуацию и запишите возможные плюсы и минусы немедленного отказа продолжать в том же духе.
- Составьте список других имеющихся вариантов с плюсами и минусами каждого из них.
- Заручитесь поддержкой человека, который сможет объективно и непредвзято помочь вам оценить ситуацию. (Возможно, вы решите привлечь его и к предыдущим двум этапам.)
- Если вы решили отказаться от начинания, спросите себя, *почему* и почему именно *сейчас*. Разумны ли и оправданны эти причины, или вы просто надеетесь избежать неприятных переживаний, скажем скуки или душевного дискомфорта?
- Если вы решили продолжать, заручитесь поддержкой человека, на которого можно положиться.

Глава 33. Не позволяйте другим контролировать вашу жизнь

Найти счастье в себе нелегко, но найти его где-то в другом месте и вовсе невозможно.

У тридцатидвухлетней помощницы юриста Фрэн, которая именovala себя королевой человекоугодия, было то, что я называю синдромом Чеширского Кота. Она сама сказала мне, что чувствует себя похожей на это замечательное сказочное существо из «Алисы в Стране чудес», то видимое, то невидимое, хотя улыбка его всегда видна. Фрэн часто улыбалась, во всех своих отношениях — с родителями, начальниками, друзьями и любовниками, — но на сеансе психотерапии ее лицо было искажено болью. «Кажется, я становлюсь все более и более невидимой, — призналась она. — Боюсь, однажды я вообще исчезну, но не знаю, как это остановить».

Многие люди, подобно Фрэн, так сильно заботятся о том, что о них думают другие, что теряют всякую связь с самими собой. Складывается впечатление, будто их путь к самооценке проходит через множество пунктов взимания дорожных сборов в виде мнения окружающих, и каждый раз, проезжая мимо, они платят за это частичкой своей идентичности.

Начнем с того, что у многих взрослых, приходящих ко мне на сеансы, детские воспоминания о себе не слишком отчетливы, зато они отлично помнят других людей. Они в деталях вспоминают, как мама и папа выглядели счастливыми или грустными, восторженными или изможденными, веселыми или злыми. Эти люди еще в детстве узнали, что верный способ чувствовать себя в безопасности — сделать что угодно, лишь бы сердитый папа или грустная мама улыбнулись, а, не дай бог, не разозлились еще сильнее или не впали в депрессию. Вместо того чтобы сосредоточиться на собственной жизнеспособности, инициативе и росте, их усилия направлялись на то, чтобы сделать свой дом более спокойным и менее опасным местом. Их ощущение самооценности с ранних лет определялось тем, что чувствовали по отношению к ним люди, от которых они зависели: когда родители казались счастливыми, они чувствовали себя ценными и достойными; если же родители выглядели несчастными, они чувствовали себя плохими и каким-то образом в этом виноватыми.

Куда бы ни пошел, что бы ни делал, у меня одна мысль — чем бы порадовать тебя. И все понапрасну — печаль навеки поселилась в твоём сердце.

Когда излишнее внимание к желаниям и потребностям других людей переносится из детства во взрослую жизнь, у человека может развиться поведенческий паттерн «доказать — продемонстрировать — скрыть — угодить». В результате большую часть своей жизни он пытается доказать что-то другим людям; показать им, что он достойный член общества; любыми способами скрыть от них любую неприятную правду и доставить им удовольствие — все для того, чтобы чувствовать себя в безопасности и ценным для окружающих.

Если в первую очередь вас мотивирует стремление *доказать* другим, что вы чего-то стоите, это, как правило, объясняется тем, что вы чувствуете, что люди в вас не верят. Вы думаете: «Я докажу, что достоин доверия». Желание доказать что-то окружающим коренится в глубоком чувстве обиды, а стремление к *демонстрации* уходит корнями в гнев. Это реакция на крайне неприятное ощущение, что вам не верят, просто не верят, и все. Вы думаете, что вас считают обманщиком или мошенником, поэтому постоянно демонстрируете обратное.

Мотивом к *сокрытию* становится страх. Считая другого человека нетерпимым и ничего не прощающим, вы, совершив ошибку, боитесь его негативной реакции. В итоге вы живете тайной жизнью, надежно укрытой от критики, но отгороженной и от ваших истинных чувств и настоящей идентичности. И наконец, мотивация *угождать* обычно связана с ощущением, что сделать кого-то довольным и счастливым — это все равно что получить билет в мир, в котором вы приняты и любимы. Для создания приятной атмосферы вы ублажаете и задабриваете людей, а когда терпите в этом неудачу, неизбежно чувствуете вину.

Надо признать, большинство близких друг другу людей в определенной степени связывают свое душевное благополучие с их настроением. Трагедия происходит тогда, когда вы так сильно поглощены тем, что доказываете, демонстрируете, скрываете и угождаете, поэтому сами добровольно отказываетесь от контроля над своей жизнью, жертвуя собственными потребностями и желаниями ради удовлетворения другого человека. Возможно, какое-то время вы даже вполне убедительно оправдываете такое существование, обещая однажды вернуть себе свою жизнь. Но если ждать слишком долго, можно обнаружить, что вы сбились с пути и обратной дороги уже не найти.

Нельзя жить для других, не потеряв самого себя.

- По шкале от 0 до 10 оцените (каждую характеристику), в какой степени вам свойственно «доказывать — демонстрировать — скрывать — угождать». Сколько энергии в самых важных для вас отношениях тратится на то, чтобы доказать другим, что вы чего-то стоите (0 — нисколько, 10 —

вся)? Получив ответ, проделайте то же самое с остальными пунктами.

- Если сумма всех четырех оценок превышает 20, вы, вероятно, живете больше для других людей, чем для себя. Подавляете собственные желания, интересы и амбиции, чтобы заставить кого-то испытывать по отношению к вам определенные чувства.
- Поймите, что у вас не так много сил, чтобы сделать счастливыми других людей, и еще меньше — чтобы долгое время *поддерживать* такое их состояние.
- Скажите человеку, что он не сделал ничего плохого, но вы осознали, что склонность ставить потребности окружающих выше собственных сильно вредит вам.
- Сообщите, что отныне намерены честно выражать свое несогласие и разочарование и надеетесь, что вас поймут.
- Следите за выполнением своего решения, раз в месяц оценивая себя, как сказано в пункте 1.
- Ищите для общения людей, которые не ожидают, что вы будете ценить их мнение и благополучие выше собственных. Возможно, сейчас они находятся вне фокуса вашего внимания, так как вас влечет в основном знакомое и привычное, в частности люди, которым вы будете угождать и служить. Тем не менее знакомое и привычное — это не всегда то, что хорошо и что вам нужно.

Глава 34. Не полагайтесь слишком сильно на волю случая

Судьба человека находится главным образом в его собственных руках.

Психотерапевту почти каждый день приходится слышать от клиентов слова вроде: «Теперь-то все будет по-другому» или «Больше я никогда так не поступлю». К сожалению, не реже мы слышим, как кто-то говорит грустно и удрученно: «Похоже, это никогда не изменится» или «Я снова все испортил».

Иногда клятвы даются бездумно, просто потому, что это приятно и позволяет, образно говоря, одобрительно похлопать себя по плечу за исключительно благие намерения — ну, или помочь окружающим почувствовать себя лучше, заверив их, что в будущем все произойдет иначе и мы не причиним им боли, не обидим и не разочаруем. Учитывая это, стоит ли удивляться, что по жизнеспособности клятвы можно сравнивать с предвыборными обещаниями. Однако, как правило, обеты и обещания даются совершенно искренне. Мы говорим о том, что действительно намерены сделать, и хотим, чтобы будущее было другим, не похожим на прошлое, причем искренне готовы измениться. К сожалению, потом мы часто оставляем все на волю случая, предполагая, что для того, чтобы запустить нужный процесс, достаточно одних благих намерений, а нам остается только импровизировать.

Дорога в ад вымощена благими намерениями.

Если вы действительно хотите, чтобы будущее стало другим, то должны знать, *как* его изменить. Вам нужен план. В противном случае будущее повторит прошлое, а то и окажется еще хуже. Вы можете вводить изменения, но, если у вас нет инструментов для реализации замыслов, в итоге столкнетесь с тем, что откусили слишком большой кусок и не в силах его прожевать. Как известно, природа не терпит пустоты, в том числе и человеческая. Столкнувшись с незнакомыми, непривычными обстоятельствами, вы почувствуете себя не готовыми к ним и попытаетесь заполнить вакуум проверенными и привычными паттернами, которые, вполне вероятно, не годятся для достижения новой цели. Так вы можете оказаться в ситуации, когда вам станет не только стыдно, вас не просто будет мучить разочарование, — все может обернуться большей бедой.

Я видел, как это случалось, например, с много и трудно проработавшими всю жизнь мужчинами, когда они наконец выходили на заслуженную пенсию. «Дождаться не могу этого дня», — уверяли они всех вокруг и с удовольствием рассказывали обо всех поездках, которые скоро совершат, о разных замечательных хобби, которыми займутся. Но, будучи не в состоянии правильно спланировать свои финансы, они в конце концов получали только разбитые мечты — весьма печальный итог тяжелого труда на протяжении всей предыдущей жизни. А другие люди планируют финансы, а не то, чем они займутся. На вопрос, что именно они собираются делать после выхода на пенсию, они отвечают: «Я позабочусь обо всем, когда это произойдет. Я с нетерпением жду времени, когда смогу, черт возьми, заняться всем тем, чем всегда хотел». Но этот день наступает, и они не знают, куда себя девать, а в итоге чувствуют себя бесполезными и делают несчастными всех, кто их окружает. Как сказала жена одного из таких мужчин, «он не был особенно разносторонним и гармоничным, когда был молодым и гибким, с чего бы ему стать таким теперь, когда он стар и малоподвижен?»

Нечто подобное происходило с одинокими женщинами лет тридцати, которые слышали тиканье биологических часов. Они так сильно хотели ребенка, что хватались за любую возможность, независимо от того, подходил ли им мужчина или нет. А когда их спрашивали, как они намерены без отца заботиться о малыше, как надеются совмещать работу и дом, на что собираются снять более удобную квартиру и тому подобное, эти женщины излучали удивительную веру в силу материнской любви, которая так велика, что преодолет любые препятствия. Подобная иллюзия характерна и для влюбленных. И совсем юные Ромео и Джульетты, и романтики среднего возраста уверены, что на этот раз все будет по-другому. И они следуют зову сердца, не позволяя разуму задуматься над серьезными вызовами построения жизни с другим человеком. А между тем хоть любовь и правда способна победить многое, но, к сожалению, не все.

Кто дожидается удачи, никогда не знает, будет ли он сегодня ужинать.

Если речь идет об изменении саморазрушительного поведения, то, если чрезмерно положиться в этом деле на удачу, ждите плохих последствий. Возьмем, например, мужчину, который обещает прекратить избивать жену. Всеми порицаемый, отвергнутый обществом и, возможно, наказанный законом, он действительно может очень хотеть этого. Но без плана действий — скажем, посещения психотерапевта, принятия мер по устранению причин его недовольства супругой, тренировки ненасильственной реакции на конфликты — он, скорее всего, рано или поздно вернется к прежней импульсивной модели поведения.

Точно так же люди, которые клянутся бросить курить, употреблять наркотики и алкоголь и отказаться от прочих вредных привычек, обречены на провал, если они полагаются на волю случая.

Недостаточно провозгласить, что вы больше не будете переедать или что это ваша последняя ставка в зале игровых автоматов, — без четкого плана борьбы с вредным импульсом, который непременно вернется, шансы на успех невелики. Например, начиная придерживаться строгой диеты, люди быстро худеют, но у них редко бывает план насчет того, как *поддерживать* вес в будущем, и они набирают еще больше, чем прежде. По этой причине группы вроде «Анонимных алкоголиков» так эффективны. Там действует четкий план; программа предлагает как отказ от вредной привычки, так и практический способ обеспечить выполнение этой задачи.

Случай — слово, лишенное смысла; ничто не может существовать без причины.

В фильме «Поле его мечты» главный герой, которого играет актер Кевин Костнер, услышал голос: «Построй его, и он придет!» Тогда парень составил план и четко придерживался его, и самые сокровенные его мечты сбылись. Если вы хотите что-то изменить, но не имеете стратегии *воплощения своего желания в жизнь*, все останется таким, как прежде. Но если вы все планируете, сможете «построить» свой замысел и сделаете это, то он осуществится.

Унция планирования стоит фунта везения.

- Начиная действовать, помня о конечной цели. Нарисуйте в воображении четкую и детальную картину того, что хотите увидеть. Спросите себя, что именно, когда и где должно случиться, и сформируйте четкий образ своего видения будущего в голове.
- Теперь задайте вопрос «как?». Продумайте, что нужно для того, чтобы воплотить эту картину в жизнь.
- Если это возможно, поделите свою цель на части. Какие шаги вам необходимо сделать, чтобы достичь каждой из них?
- Дважды проверьте выполнимость своего плана.
- Определите, какая помощь вам понадобится. Может быть, мнение эксперта? Деньги? Поддержка родных?
- Найдите способ отслеживать свой прогресс. Если вы не будете периодически проверять свои успехи, то не сможете заметить, насколько они велики (и есть ли они вообще). А для этого расскажите кому-то о своем плане; заявите о своих намерениях публично, расскажите о них людям, которым доверяете, и попросите их проконтролировать вас.
- Почувствовав импульсивное желание подкорректировать план, заставьте себя ему не поддаваться — если только в списке нет пункта о его корректировке.

Глава 35. Не позволяйте страху управлять своей жизнью

Единственное, чего нам стоит бояться, — это самого страха.

Силу, мужество и уверенность приобретаешь всякий раз, когда приходится остановиться и посмотреть страху в лицо. Тогда ты сможешь сказать себе: я пережил этот ужас. И смогу выдержать то, что ждет меня дальше.

Стэн пятидесяти двух лет, инженер-механик в аэрокосмической компании, каждый день ездил на работу, преодолевая расстояние в 60 километров. Однажды он попал в автомобильную аварию. Физическое здоровье его восстановилось довольно быстро, чего никак нельзя сказать о психическом состоянии. Идея сесть за руль приводила Стэна в ужас. Чтобы сохранить работу, он еще кое-как выдерживал поездку в автомобиле в качестве пассажира, но выходил из машины с побелевшими костяшками пальцев. И это выводило из себя его попутчиков.

Рут сорока трех лет работала директором средней школы и воспитывала троих детей. Однажды она узнала, что у ее мужа Теда роман с другой женщиной, и это совершенно выбило ее из колеи. Признавший свою вину Тед всячески демонстрировал искреннее раскаяние и прилагал усилия для разрешения семейных проблем, приведших к измене, однако Рут никак не могла избавиться от парализующего страха. Он охватывал ее каждый раз, как только муж скрывался из поля зрения. Дошло до того, что ее жизнь стала невыносимой.

Что же общего между Стэном и Рут? Они оба перенесли травмы и были напуганы страхом повторения ужасной ситуации до неспособности действовать.

В жизни нет ничего, чего стоило бы бояться, есть только то, что нужно понять.

Серьезные травмы наносят не один, а два удара. Первый разрушает нашу наивную веру в собственную безопасность. Второй представляет собой даже не травму, а *страх*, что этот кошмар может повториться. Стена ужаса вырастает на том самом месте, где раньше жило доверие. Подвергнув свою уязвимость жестокому испытанию, мы чувствуем, что теперь, если, образно говоря, спадет и второй ботинок, ущерб станет необратимым; возможно, мы даже не выживем. И эти глубочайшие опасения могут привести к отстраненности, а исключительно сильная отстраненность легко перерастает в фобию, крайнюю форму избегания.

К сожалению, страх перед новой травмой порой бывает более разрушительным, чем сама травма. Ожидание измены достигло у Рут такого накала, что, если ее муж, хирург по профессии, приходил домой слишком усталым и не мог заняться вечером сексом, она тут же предполагала, что он был с любовницей. Ее пугали другие женщины, и она настояла, чтобы Тед держался подальше от любых общественных мероприятий. Она даже проверяла записи о его пациентах, чтобы знать, каких женщин он лечил. Через некоторое время паранойя Рут стала угрожать их браку больше, чем измена Теда.

Надо сказать, склонность к подобному поведению тоже берет начало в раннем детстве. Ребенок, переживший травму, — скажем, чуть не утонувший в бассейне или неудачно свалившийся с велосипеда — чувствует себя незащищенным. И если родители примут в этом инциденте слишком большое участие, мышь в глазах ребенка перерастет в слона: «То, что так сильно расстроило и напугало маму и папу, просто не может не быть по-настоящему ужасным, значит, лучше не пытаться делать это снова». И наоборот, если родители отнесутся к травме легкомысленно, ребенок почувствует себя не только травмированным, но и одиноким. А одиночество порой гораздо страшнее физической травмы. В любом случае из-за этого ребенок будет всеми силами избегать необходимости взять себя в руки и попытаться еще раз. Эмоциональная память о травме крепко встраивается в психику. Когда уже во взрослом возрасте страшное происшествие воскресит это негативное чувство, он начнет копать вокруг себя защитный ров либо будет парализован страхом повторения неприятной ситуации.

Преодоление страха есть начало мудрости.

По-настоящему мудрые родители утешают пострадавшего малыша, а затем побуждают его попробовать еще раз, прежде чем страх полностью овладеет им. Ребенок успешно ныряет в бассейн или взбирается на велосипед, но ничего страшного не происходит, и он понимает, что у него есть немалый запас жизненных сил. А еще он узнает, что, если встречать страх с открытыми глазами и принимать меры, чтобы ситуация не повторилась, вполне возможно, ничего и не случится.

Так должны поступать взрослые, пережившие травмирующее событие. Только продолжая жить и принимая правильные меры для избегания подобных ситуаций, можно преодолеть страх. Стэна я убедил снова начать водить машину — сначала по тихим улицам, затем по большим проспектам и бульварам, а потом и по автострадам. Для Рут решение заключалось в том, чтобы вести себя так, будто она полностью доверяет мужу. Она заставляла себя желать Тиму доброго пути, когда он уезжал из города по делам; перестала запрещать ему посещать общественные мероприятия и не

цеплялась за его руку, едва на горизонте появлялась другая женщина. А когда Тед доказал, что заслуживает доверия, Рут расслабилась по-настоящему и продолжила жить как обычно.

Бояться превратностей жизни — нормально. Как и чувствовать себя выбитым из колеи. Нормально хотеть сжаться и оградиться от взаимодействия с миром. Однако чем раньше вы вернетесь к привычной жизни, тем меньше вероятность того, что снова станете жертвой. Действие всегда говорит громче страха.

Если вам страшно, это еще не означает, что вы в опасности.

- Осознайте, что если вы чувствуете себя в опасности, то это еще не значит, что вы уязвимы. Признайте свой страх, но не позволяйте ему управлять вашей жизнью.
- Смиритесь с тем, что определенные события нельзя ни предугадать, ни предотвратить.
- Страх перед определенными вещами и избегание их могут быть более разрушительными, чем то, чего вы боитесь.
- Как можно скорее вернитесь к рутине. Если сразу это не получается, делайте небольшие, постепенные шаги к нормализации своей жизни.
- При необходимости заручитесь поддержкой человека, которому вы доверяете. Вероятно, он сможет побуждать вас делать больше, чем то, на что вы способны, по собственному мнению.
- Обращайте внимание на то, как каждое действие в нужном направлении уменьшает страх. Это похоже на серию прививок.
- Сосредоточьтесь на своей жизнеспособности. Вы же справились с одной травмой, значит, в крайнем случае переживете и вторую.

Глава 36. Не прекращайте движения после потери

Печаль — это страдание на минуту, потакание печали — это страдание на всю жизнь.

Мари пережила наихудшую потерю, которая только может выпасть на долю человека, — смерть ребенка. Это всегда ужасное событие, но в ее случае особенно разрушительное, потому что взрослую дочь Мари жестоко убил мужчина, чьи приставания девушка отвергла, и существовала вероятность, что вскоре убийца выйдет на свободу. Кроме того, Мари недавно потеряла мать, и ей самой из-за рака удалили грудь. Бедная женщина просто не видела причин продолжать жить.

В надежде выиграть время я заставил ее пообещать мне, что она не покончит с собой, пока убийца не предстанет перед судом. Помимо посещения сеансов психотерапии она практически ничего не делала, только сидела и смотрела на свой сад или перебирала фотографии погибшей дочери. Мы с мужем Мари изо всех сил убеждали ее вернуться к жизни. «Я не могу просто продолжить жить до тех пор, пока не преодолею всего этого», — как-то раз сказала она мне. «Наоборот, — ответил я. — Если вы не продолжите жить, то никогда не оставите этот ужас позади». Я объяснил, что, только подтолкнув себя к действиям и создав новые воспоминания, она сможет понемногу избавиться от мучительных мыслей, преследовавших ее днем и ночью.

Конечно, горевать и скорбеть, когда у вас большое горе, естественно, и нет никаких причин делать вид, что скорбь закончилась только потому, что общепринятый период траура прошел. Но если в какой-то момент не взять себя в руки и снова не вернуться к нормальной жизни, вы можете стать пленником прошлого, впасть в гипнотический транс непрекращающегося горя. И если это произойдет, год, в котором вы понесли потери, может оказаться не только наихудшим в вашей жизни, но и, по сути, началом ее конца.

Прошлое — это лишь начало начал, а все, что есть и было, лишь предрассветные сумерки.

Люди, пережившие страшные потери, отказываются идти вперед по ряду причин. Например, они сильно зависели от ушедшего близкого человека, поэтому не чувствуют себя в силах существовать самостоятельно. А еще им может нравиться комфорт и утешение, которые они испытывают благодаря сочувствию окружающих. Только вот они не понимают того, что люди в конце концов перестанут им сочувствовать и начнут их избегать. Еще одна частая причина того, почему люди цепляются за свое горе, — это идеализация усопших ради ослабления своей вины за любые хоть немного негативные эмоции, которые человек испытывает по отношению к покойному. Нам кажется, что, собравшись с силами и начав жить дальше, мы проявим к покойному неуважение. Однако за все годы работы с умирающими пациентами я ни разу не слышал, чтобы кто-нибудь говорил любимому: «Я так хочу, чтобы ты горевал по мне до конца своих дней» или «Прошу тебя, не выходи больше замуж». Наоборот, все они всегда говорили: «Не трать много времени на траур. Продолжай жить. Я очень хочу, чтобы ты был счастлив». И наконец, многие скорбящие думают, что отныне их жизнь не может быть такой, как прежде, так зачем же суетиться? Однако важно вовсе не заменить то, что заменить нельзя, или повторить то, что повторить невозможно, а просто создать условия для новых воспоминаний, вытесняющих страшные и ужасные.

В таком состоянии перед человеком стоит трудная и важная задача — создать новые воспоминания в той области жизни, в которой он утратил что-то поистине большое и незаменимое. Например, люди, потерявшие супруга, нередко с головой погружаются в профессиональную деятельность или проводят больше времени с друзьями и детьми. Безусловно, это лучше, чем самоизоляция, но далеко не так конструктивно, как знакомства с людьми, которые могли бы составить им пару. Если после траура человек заводит близкие отношения с мужчиной или женщиной, его исцеление существенно ускоряется, потому что формируются новые воспоминания на месте утраты.

Единственное лекарство от горя — это действие.

Конечно, точные параллели проводить необязательно, тем более что в некоторых случаях это и невозможно. Например, женщина в возрасте Мари не может родить ребенка вместо погибшей дочери. Но в ее силах направить свою энергию, так сказать, в смежную область. Ее дочь, пусть и взрослая, была для нее хотя бы отчасти тем, о ком она заботилась, тем, кто в ней нуждался. И теперь Мари чувствовала огромную пустоту в том месте, где когда-то процветала ее потребность в заботе о других людях. По моему настоянию, она пошла добровольно работать в местную больницу и присоединилась к группе поддержки родителей, чьих детей убили. Со временем Мари взяла под свое крыло обезумевшую от горя молодую женщину, у которой недавно убили мужа. И все это вселило в мою пациентку силы и энергию. Она стала намного более напористой и убедительной в общении с судейскими, выдвигавшими обвинение против убийцы ее дочери, и активно участвовала в группах, борющихся за права жертв. Три года спустя у нее накопилось немало значимых и даже счастливых воспоминаний о жизни после трагедии.

Пережив страшную потерю, вы должны принять, что жизнь уже никогда не будет прежней. Если вы не в силах отпустить свое горе, начните создавать новые воспоминания, и, возможно, со временем

боль утраты отступит.

Оставьте утрату позади, создав новые воспоминания.

- Постепенно отдаляйте от себя горе. Если вы потеряли любимого человека и превратили свой дом в мавзолей, верните ему прежний вид, пригодный для обычной жизни. Если потребуется, украсьте одну комнату фотографиями покойного или ограничьтесь альбомом с фотографиями.
- Проживите это внутри себя, уделяя все меньше времени в день воспоминаниям о том, чего не вернуть.
- Начните создавать новые воспоминания, чтобы снизить интенсивность предыдущих, трагических и болезненных. Принимайте участие в новых проектах и видах деятельности, знакомьтесь с новыми людьми.
- Вместо того чтобы просто чем-то заполнять время, старайтесь выбирать значимые виды деятельности, которые позволят вам больше уважать себя и, возможно, даже гордиться собой. Например, помогайте людям, которым повезло в жизни меньше, чем вам.
- Присоединитесь к группе поддержки. Только люди, пережившие похожее горе, убедительны в утешении («Я знаю, что ты чувствуешь») и могут скрасить ваше одиночество.

Глава 37. Помните, что от добра добра ищут

Песнь, которую пришел я спеть, остается неспетой до сего дня. Я растратил свои дни, настраивая и ослабляя мои струны.

Просто удивительно, сколько пациентов приходит ко мне не тогда, когда они оказались в скверной ситуации, а после того, как им уже удалось оставить ее позади: разорвав наконец несчастливый или оскорблявший достоинство брак, уволившись с бесперспективной работы, перестав тратить время и энергию на разные авантюрные предприятия и так далее. Избавившись от всего этого, они должны были бы почувствовать себя счастливыми и свободными, а они вместо этого озадачены и преисполнены сожалений. О чем же они сожалеют? О том, что потратили столько времени на то, чтобы оставаться несчастными, хотя давно могли изменить ситуацию. В чем же причина их озадаченности? Да в том, что они никак не могут понять, что заставляло их добровольно оставаться в ловушке.

Причин того, почему люди слишком долго ничего не меняют к лучшему, множество. Прежде всего им не приходится рисковать; привычные трудности кажутся меньшим злом, чем столкновение с неизвестным. А что если уволиться с ненавистной работы, а лучшей не найдешь или расторгнешь ужасный брак и останешься до конца дней один-одинешенек? А еще это снимает с них ответственность за принятие болезненного решения. «Я просто не могу вынести мысли о том, что причину боль человеку, который мне дорог», — говорили мне многие несчастливые в браке люди. Перспективы почувствовать себя виноватым в нарушении клятвы и уходе от партнера часто вполне достаточно, для того чтобы продолжать поддерживать давно отжившие отношения.

Надо сказать, люди вообще умело находят способы убедить себя, что разумнее оставить все как есть. Они убеждают себя, что когда-нибудь ситуация непременно улучшится; что жизнь — штука трудная и глупо думать, что все будет иначе, если изменятся обстоятельства. Попросту говоря, они смиряются с тем, что не найдут лучшего супруга, работу, дом или что-либо другое, так что лучше научиться довольствоваться тем, что есть.

Не ждите Страшного суда. Он происходит каждый день.

Подобная логика очень дорого нам обходится. Иногда, если ждать слишком долго, может стать слишком поздно. Возможности закончатся, а с ними и все доступные способы изменить ситуацию к лучшему. А еще со временем начинаешь верить, что с тобой что-то не так и все несчастья исключительно твоя вина. «Должно быть, я мало стараюсь, — думаете вы. — Нужно прилагать больше усилий». В конечном счете вы начинаете предъявлять к себе необоснованные требования или пытаетесь сделать больше, чем обязаны, хотя и до того делали достаточно, но дополнительные усилия уже не имеют особого значения. В конце концов, вы чувствуете, что больше не управляете собственной жизнью. Весь ваш энтузиазм и жизнелюбие улечиваются. И если повезет, это может привести к тому, что, раз уж вы настолько несчастны и обижены, все изменяется без вашего участия, потому что вторая сторона, скажем супруг, уже не в силах все это терпеть и уходит от вас; или начальник, устав от вечных жалоб, сам вас увольняет. Впрочем, намного более вероятно другое развитие событий: все остается как прежде, а вы чувствуете себя смертельно усталым и состарившимся раньше времени.

Словом, слишком долгое ожидание может привести к катастрофе. Одному из моих знакомых не нравился новый сотрудник, но он считал его многообещающим и перспективным, поэтому решил оставить до тех пор, пока тот мошенническими действиями не обобрал его на 20 тысяч долларов. Еще один пример. Тридцативосьмилетняя женщина, чьи биологические часы тикали все громче, оставалась со своим мужчиной в надежде, что когда-нибудь тот передумает и захочет детей. «Он к этому придет, — твердила она мне с удивительной уверенностью. — Вообще-то он любит детей, просто пока сосредоточен только на карьере». А еще она убедила себя в том, что в ее возрасте вряд ли найдет другого мужчину, который разделял бы ее планы на жизнь. Когда я видел ее в последний раз, ей исполнился сорок один год, а детей у нее по-прежнему не было.

У жизни своя траектория и свой темп. Препятствовать им можно лишь на свой страх и риск.

Конечно, не нужно потакать желанию перемен всегда и сразу: так вы рискуете выбрать другой вариант саморазрушительного поведения, о котором мы говорили ранее, — преждевременный отказ от своих начинаний. Ищите явные признаки того, что этот «зуд» стал слишком сильным и долгим. Скажем, вы теряете интерес, энтузиазм и фокус внимания — или, например, страсть к партнеру. Возможно, вы вините себя за то, что недостаточно усердно старались этого не допустить, но проблема может быть в том, что ваше сердце к этому больше не лежит. Еще одна подсказка: вы обнаруживаете, что слишком часто фантазируете, представляя себя, скажем, на другой работе или в постели с другим партнером. О том, что перемены давно назрели, явно свидетельствует меланхолия или депрессия в некоторых особых случаях. Дни рождения, Новый год, годовщины свадьбы, дата начала работы на этом месте — все это моменты не только для празднования, но и для подведения итогов. Если в такие дни вы чувствуете, что топчетесь на месте, а не делаете

прогресс; если думаете о том, что сильно отстаєте или находитесь очень уж далеко от того места, где рассчитывали быть к этому моменту, серьезно подумайте об изменениях.

По утверждению дипломатов, предпочтительнее иметь дело с врагом, которого знаешь, нежели с союзником, о котором ничего не известно. Однако иногда мудрее смело встретиться с неизведанным. Если ждать, пока окончательно перегоришь, можно сжечь все мосты раньше, чем что-нибудь предпримешь.

Иногда на другой стороне улицы трава действительно зеленее.

- Честно оцените степень своего недовольства, разочарования и несчастья.
- Спросите себя, какой жизни вы хотели бы через пять лет? Есть ли у вас шансы достичь этого в нынешних обстоятельствах?
- Реалистично проанализируйте вероятность того, что ситуация изменится сама собой. Может ли она стать более удовлетворительной? Можете ли вы что-нибудь сделать, чтобы это произошло?
- Как, по-вашему, вы себя чувствовали бы, если бы знали, что ситуация никогда не станет лучше?
- Изучите доступные возможности для перемен, чтобы знать, есть ли жизнеспособные альтернативы нынешнему положению вещей. Например, обращались ли вы к специалистам? Разговаривали ли с людьми, которые уже аналогичным образом улучшили свою жизнь?
- Проанализируйте риски изменения положения вещей. Как они соотносятся с последствиями сохранения статус-кво?
- Если вы решили, что правильнее все же изменить ситуацию, составьте план действий и приступите к его осуществлению, решительно отказавшись от любых отговорок из-за страха или вины.

Глава 38. Просите у людей то, что вам нужно

Просите, и получите, чтобы радость ваша была совершенна.

Чтобы жить в счастье и согласии с другими людьми, проси у них только то, что они способны тебе дать.

Все четырнадцать лет после женитьбы Венди и Джек Форрестол проводили рождественскую неделю на одном и том же курорте в Палм-Спрингсе. Этот ритуал оставался неизменным и в хорошие, и в плохие времена, и в здоровье, и в болезнях; за этот период пара родила и воспитала двоих детей. Однако последние пять лет и Венди, и Джек эти поездки ненавидели. Обоим супругам было в Палм-Спрингсе смертельно скучно. Но ни один не сделал и шага ради того, чтобы изменить ситуацию. Никто из них не сказал: «Может, в этом году поехать в другое место?» Каждый был уверен, что другой считает нарушение традиции строго-настрога запрещенным, и оба делали вид, что отлично проводят в Палм-Спрингсе время.

К счастью, ставки четы Форрестолов в этой игре оказались относительно невелики, а последствия не слишком серьезны. К сожалению, когда мы не находим в себе сил попросить другого человека о том, что нам нужно или чего мы хотим, так бывает далеко не всегда. Желание может быть совсем банальным, скажем, чтобы вас отвезли в аэропорт, но последствия того, что мы не просим об этом прямо, могут оказаться весьма печальными. Возьмем, например, вполне типичную ситуацию: Оззи намекает подруге, что неплохо бы подкинуть его в аэропорт, ведь тогда ему не придется вызывать такси. «Ну и дела, мне необходимо добраться до аэропорта к семи», — как бы между делом говорит он Гарриет. И ждет, что подруга предложит его подвезти, но она молчит, а его раздражение растет. К тому моменту, когда настало время вызывать такси, Оззи был здорово зол. За эти минуты он перечислил в уме все услуги, оказанные, по его мнению, Гарриет, и пришел к выводу, что она эгоистична и невнимательна. Атмосфера накалилась, хоть Гарриет не имела ни малейшего представления почему. А если бы знала, то могла бы со всеми основаниями возразить: «Какого черта ты не сказал мне прямо, что тебя надо отвезти?» Так, по сути, совсем мелкое недоразумение ставит под угрозу дружбу.

Еще более разрушительным оказывается неудовлетворение важных нужд, о которых не говорят вслух. Например, многие стареющие родители не хотят просить о помощи своих детей, боясь, что те перестанут к ним приезжать, а то и спровадят в дом престарелых — ну, или потому, что чувствуют вину, отнимая драгоценное время у своих вечно занятых отпрысков. И когда возникает чрезвычайная ситуация, дети, вместо того чтобы просто сделать необходимое, гневно упрекают старого родителя: «Почему ты не сказал мне об этом раньше?»

Пожалуй, не найдется ни одной области нашей жизни, кроме секса, в которой эта разновидность саморазрушительного поведения проявлялась бы более наглядно и противоречиво. Несмотря на огромное число советов в журналах и книгах, просьбы о том, чего нам хотелось бы в постели, по-прежнему даются весьма тяжело, оставаясь напряженной, чуть ли не запретной темой. Требуется немало мужества и доверия, чтобы попросить об этом партнера, и большая душевная сила, чтобы выслушать такие просьбы. Во всем, что касается секса, наше эго очень ранимо, поэтому вместо просьбы мы запросто можем услышать в словах другого человека критику; мы считаем, что раз сексуальному партнеру приходится о чем-то просить, значит, мы что-то делаем не так. И тому, кто хочет что-то изменить, приходится оценивать, какой риск для него хуже — разочарование вследствие долгого ожидания, что партнер догадается о том, что ему нужно (или не нужно), или вероятность ранить его чувства, прямо попросив о желаемом.

Независимо от того, насколько значима ваша потребность, чтобы научиться просить о ее удовлетворении, необходимо сначала преодолеть запрет, заставляющий вас молчать. Обычно мы воздерживаемся от просьбы по таким весьма веским причинам:

1. Мы не хотим ранить чувства другого человека или обидеть его.
2. Это помогает нам самим не признавать своих потребностей. Мужчины особенно склонны рассматривать это как признак слабости и приравнивать просьбу о ее удовлетворении к попрошайничеству.
3. Это создает внутреннее ощущение заслуженности того, о чем мы просим. Независимо от того, осознаем мы это или нет, большинство из нас внимательно следят за тем, что мы даем и что получаем. Не раскрывая своих желаний другим людям, мы можем чувствовать себя великодушными, щедрыми и благородными и считать то, о чем мы их не просим, чем-то вроде невыплаченного ими долга.
4. Мы знаем, что нас могут попросить о чем-то взамен, поэтому боимся, что после получения желаемого должок будет за нами и другой человек впоследствии этим воспользуется.

5. Мы не хотим рисковать: вдруг нам откажут? Когда я спрашиваю пациентов, почему они прямо не просят близких о том, что им действительно нужно, мне часто отвечают: «Я не знаю, что делать, если получу отказ». Они боятся, что могут плохо отреагировать и отношения изменятся к худшему или вовсе будут разорваны.

6. Мы считаем, что не должны ни о чем просить. Эта иллюзия отражает детское желание, чтобы близкий человек знал вас вдоль и поперек и все угадывал. Мы хотим, чтобы близкие видели все наши потребности и обеспечивали их — так же, как это делали родители, когда мы были маленькими.

Однако ждать, пока вам дадут нужное, — верный рецепт не получить этого никогда. А еще за это время может возникнуть куча проблем. Нянча свою неудовлетворенную потребность, вы обижаетесь и чувствуете себя обделенным, поэтому запросто можете стать капризным, холодным и угрюмым. Вы можете полагать, что другие отлично знают, что вам нужно, просто не хотят это давать. К тому же у вас может возникнуть искушение заполнить этот пробел каким-то иным способом, что приведет к глупым поступкам или, в худшем случае, к тому или иному типу деструктивного поведения — злоупотреблению алкоголем или наркотиками, изменам, азартным играм и прочему. И все это только добавит к вашей обиде чувство вины и стыда.

Просить о том, что вам нужно, — это вовсе не слабость. Если то, о чем вы просите, справедливо, разумно и заслуженно, это не эгоистично и не оскорбительно. И это необходимо. В сущности, прямо попросить о чем-то — часто единственный способ получить это, и то, что сейчас вы можете без этого обходиться, не означает, что так будет всегда.

Не просите людей ни о чем, без чего вполне можете обойтись.

- Поймите и примите свои потребности. Они имеются у всех и рано или поздно обнаруживаются.
- В чем бы вы ни испытывали нужду, определите, можете ли вы без этого обойтись. Ради сохранения отношений можно и пожертвовать некоторыми потребностями. Но если мысль о том, что этого никогда не будет, действительно вас тревожит и вы обнаруживаете, что много фантазируете о желаемом, судя по всему, это слишком важно для вас и не стоит игнорировать свою потребность.
- Осознайте, что если вы не просите человека о том, что вам нужно, то велики шансы, что он так и не узнает, что вы в этом нуждаетесь. Читать мысли дано далеко не каждому.
- Старайтесь просить то, что вам нужно, не требуя, не критикуя и не жалуясь.
- Сформулируйте свою потребность как факт. Выразите ее как то, что вам хотелось бы иметь, а не как то, чего вы всегда очень хотели, но до сих пор не получили.
- Постарайтесь обеспечить возможность ответить вам «да» или «нет». Надеяться на согласие, безусловно, вполне нормально, но старайтесь не настаивать.
- Чрезвычайно важно правильно выбрать момент. Например, если вы хотите чего-нибудь от своего сексуального партнера, не просите об этом в постели. Лучше сделайте это заранее, скажем во время прощания с любимым утром, сказав, например: «А знаешь, что бы я хотела сделать, когда ты вернешься домой сегодня вечером?» — или во время совместного просмотра сексуальной сцены в фильме: «Надо будет и нам когда-нибудь это попробовать».

Глава 39. Не давайте советов, когда от вас хотят другого

Первый долг любви — слушать.

Элизабет врывается в дом и выпускает гнев на волю.

— Ты не поверишь, что случилось! — в бешенстве кричит она мужу. — Я пахала над этим предложением в течение нескольких недель, а он провел презентацию сам! Обо мне даже не упомянул! Да что там, он даже наедине не поблагодарил меня!

Она продолжает изливать душу, а ее муж Дейв ерзает в кресле, пытаясь придумать магические слова, которые успокоили бы жену. И в конце концов вставляет в ее гневные речи фразу:

— Ради бога, Лиз, ты слишком остро на это реагируешь.

— Слишком остро реагирую?! Я заслуживаю некоторого уважения от него, а не...

— Ну почему ты позволяешь ему выводить тебя из себя?

— Большое тебе спасибо! И зачем я вообще все это тебе рассказываю?

Ну, вы и сами, должно быть, знаете, что происходит дальше. То, что началось с потребности Элизабет поделиться своими чувствами, превращается в спор с мужем. Такое бывает в большинстве отношений. Одна сторона обращается к другой за сочувствием и поддержкой, но вместо этого ее чувства принижаются. И она, обидевшись, сердится на того самого человека, к которому только что обратилась за сочувствием и пониманием.

Хороший совет может дать любой. Это не слишком дорого стоит.

Проблемы такого рода обычно возникают, когда мы не знаем, как вести себя с человеком, чьи эмоции накалены до предела. Мы в самом деле хотим, чтобы он почувствовал себя лучше; хотим успокоить и помочь ему решить проблему, которая так его расстроила. И в этот напряженный момент наиболее целесообразной нам представляется попытка как-то разрядить обстановку. Поэтому мы предлагаем, с нашей точки зрения, максимально очевидные решения: «Слушай, а давай-ка подумаем, какие у тебя еще есть варианты» или «А я давно тебе говорил, чтобы ты бросила эту работу». А еще мы часто пытаемся все исправить, изменив чувства человека: «Да не принимай ты это так близко к сердцу» или «Послушай, я уверен, что он не это имел в виду. Не позволяй себя так расстраивать». Но хуже всего бывает, когда мы умаляем серьезность ситуации: «Да ладно, просто радуйся, что у тебя вообще *есть* работа» или «Да ну, разве это проблема?! Я тебе когда-нибудь рассказывал, как у меня...» Намерения-то, скорее всего, самые благие — успокоить собеседника, но подобные замечания обычно воспринимаются людьми как снисходительные и бесчувственные. Он слышит что-то вроде: «Так сильно поддаваясь чувствам, ты ведешь себя просто глупо».

Забота — величайшая в мире вещь; нет ничего важнее.

Подобные ситуации отличаются особой деликатностью, когда в них участвуют родители и дети. Стив и Тина Робинсон пришли ко мне на прием поговорить о проблемах своей дочери Нэнси. В последнее время у Нэнси, умной и обаятельной девочки девяти лет, начались трудности в общении с детьми. Она вела себя агрессивно, нетерпеливо и нетерпимо, вследствие чего теряла друзей. Когда родители узнали, что происходит, они попытались поговорить с дочкой по душам. И в ходе беседы дали ей ряд отличных советов о важности дружбы и скверных последствиях плохого отношения к людям. Но Нэнси отреагировала не так, как они рассчитывали. Девочка стала замкнутой и угрюмой. Робинсоны не оставляли попыток достучаться до дочки, но их усилия неизменно встречались необъяснимыми вспышками гнева.

Родители привели Нэнси ко мне в кабинет, и я спросил, что ее беспокоит. «Ничего», — отрезала девочка. Я задавал тот же вопрос несколько раз, используя разные формулировки, и наконец услышал другой ответ: «Я не знаю». Но я гнул свою линию: «Должно быть, что-то не так, ведь ты, я вижу, очень хорошая девочка». Она еще раз повторила, что не знает, но уже явно пыталась найти другие слова. А потом, после небольшой паузы, вдруг выпалила: «Я родилась первой, поэтому и умру первой». И разрыдалась.

Оказалось, поведение Нэнси начало меняться после рождения братика. Обычная проблема приспособления к появлению брата или сестры сначала усугублялась ассоциацией, которую девочка провела между взрослением и умиранием, а затем — ощущением, что она осталась наедине со своими страхами. Родители отреагировали на смену ее поведения мудрыми советами и наставлениями, но, поскольку ни одному из них в детстве не довелось, как Нэнси, быть первенцем в семье, они не смогли распознать и оценить ее страх. А девочке только и нужно было, чтобы кто-то проявил терпение и настойчивость и помог ей найти способ выразить словами свои сложные и

болезненные чувства.

Когда люди сильно расстроены, в их эмоциях обычно присутствуют два компонента: они разочарованы ситуацией и чувствуют себя одинокими. Мы этого не понимаем, потому что слышим одно: «У меня проблемы». Это звучит так, будто нас просят о помощи, поэтому начинаем давать им советы. Но чаще всего, раскрывая нам душу, люди прежде всего хотят просто почувствовать себя менее одинокими. Они хотят увидеть, что вы о них заботитесь. И если вы пытаетесь исправить ситуацию, не признавая их страданий и не сопереживая им, то им кажется, что вы ведете себя как врач в больнице; что вы лично не проникаетесь их бедами, а просто ищете интеллектуальное решение или даже стараетесь отгородиться от них.

Главная проблема тут в том, что мы часто реагируем на чисто эмоциональное голой логикой, тогда как собеседник ищет внимания и утешения. Если же мы в ответ предлагаем только решение проблемы, он часто понимает это так: «То, что ты расстроен или обижен, не имеет для меня никакого значения». С тем же успехом мы могли бы сказать ему: «Просто прими две таблетки аспирина и не звони мне утром».

Когда человек, который вам действительно небезразличен, сильно расстроен, прежде чем предлагать какие-либо решения, покажите ему, что он вам небезразличен, что вы о нем заботитесь. Если вы этого не сделаете, его гнев наверняка перенесется на вас. Он ответит на вас душу. «Ты просто ничего не понимаешь!» — огрызнется он. «Да все я понимаю, — ответите вы. — И уверен, что тебе надо поступить вот так...» А еще он может обвинить вас в том, что вам на него наплевать, а вы ответите что-то в таком роде: «Как это мне наплевать? А зачем же я тогда предлагаю тебе решение проблемы, если мне все равно?» Заметьте, к этому моменту передача эмоций уже произошла: теперь вы злитесь, а собеседник успокоился.

Дайте расстроенному человеку знать, что естественно чувствовать то, что он сейчас переживает, и вы ему искренне сочувствуете: «Ну и дела, если бы такое случилось со мной, я бы тоже ужасно рассердился», или «В такой ситуации я бы тоже был вне себя», или «Знаешь, со мной тоже когда-то такое было. И это поистине ужасно». Если вы скажете нечто подобное, собеседник сразу же почувствует себя менее одиноким.

Далее сделайте следующий шаг: помогите человеку избавиться от негативных чувств. Задайте ему наводящие вопросы, например: «Тебе что, совсем скверно?» Это отличный способ поощрить человека выговориться. После этого он наверняка успокоится, что сделает дальнейшее обсуждение проблемы гораздо более конструктивным.

Людям не важно, насколько мудрый совет вы можете им дать, пока они не понимают, что вы о них по-настоящему заботитесь.

- Покажите, что вам небезразличны чувства близкого человека, позволив ему в полной мере выразить переполняющие его эмоции без цензуры, оценки и перебивания.
- Если вы чувствуете, что человеку нужно выговориться, но он сдерживает эмоции, задайте ему наводящие вопросы: кто, что, когда, почему и где?
- Если он по-прежнему не готов раскрыть душу, помогите ему, задав вопросы: «Насколько плохо ты себя чувствуешь?» или «Тебя это очень пугает?»
- Если получите неопределенный ответ, мягко нажимайте на собеседника до тех пор, пока он не ответит вполне конкретно, например: «Мне хочется умереть» или «Я так напугана, что совсем перестала спать».
- И наконец, общее правило: не давайте советов, пока вас об этом не попросят. Если вы не знаете, нужен ли человеку ваш совет, спросите его об этом прямо.

Глава 40. Не отступайте из-за того, что чувствуете себя не готовым

Нервы снабжают меня энергией. Они работают на меня. Я начинаю беспокоиться, когда совсем не нервничаю, когда чувствую себя на сто процентов в своей тарелке.

Сомнение неприятно, но состояние уверенности абсурдно.

Пол работал адвокатом по уголовным делам, ему было пятьдесят, и он находился на грани эмоционального выгорания. Смертельно устав от стрессов, офисных интриг, долгих поездок на работу и обратно, от ночных кошмаров, в которых подсудимые, которым он помог не угодить за решетку, творили чудовищные вещи, он решил уйти в длительный отпуск, а затем открыть небольшую частную практику недалеко от дома. Этот план был сопряжен с определенным финансовым риском, но Пол считал, что он может сработать, если семья согласится несколько затянуть пояса.

К огромному облегчению Пола, жена и дети поддержали его решение, и они проявили твердость, когда пришло время уведомить его компанию об уходе. Но тут внезапно испугался сам Пол. Придя ко мне на консультацию, мужчина находился на грани отступления. «Мне до чертиков страшно, — признался бедняга. — А что если я совершаю огромную ошибку? Вдруг я просто не готов к таким переменам».

Пол страдал от ошибки, присущей многим из нас накануне существенных изменений или даже когда мы уже начали что-то новое и непривычное. Он решил, что чувство испытываемого им дискомфорта приравнивается к неготовности.

Неважно, о чем идет речь — собираемся ли мы сделать предложение руки и сердца, начать новую карьеру, завести детей или наконец высказать кому-то претензии, — мы почему-то рассчитываем на то, что будем чувствовать невозмутимую готовность к этому; что нас ждет такое фантастическое состояние ума, в котором нам не ведомо ни напряжение, ни противная тошнота, ни колебания, ни сомнения. А когда вместо всего этого испытываем сильный дискомфорт, воспринимаем его как знак того, что по-настоящему мы не готовы к такому шагу. И если поддаться этому чувству, последствия могут быть катастрофическими. Всем ведь известно, что люди, оглядываясь на прожитую жизнь, обычно сожалеют не о том, что сделали, а о том, что так и не решились сделать, хоть и хотели.

На самом деле при столкновении с серьезной проблемой или значительным изменением испытывать чувство тревоги вполне естественно. Нормально думать, справитесь ли вы и правильно ли поступаете, и никак не мочь отделаться от этих мыслей. Но если им поддаться, то в итоге можно согласиться на меньшее, чем заслуживаешь. А вот если сразу же признать, что определенное беспокойство и напряжение в такой ситуации неизбежны и необходимы для поддержания ума и чувств в боевой готовности, мы сможем воспользоваться своим шансом и реагировать на все происходящее разумно и эффективно. В реальной жизни, в отличие от кино, даже герои, прежде чем спасти мир, испытывают нервное напряжение. У всемирно известных спортсменов и актеров перед выступлением, по их собственному признанию, живот сводит от страха. Но они не только привыкли к этому, но и научились преобразовывать нервную энергию в мотивацию и эффективные действия.

Кстати, тревогу не стоит путать с паникой. Паника отключает рассудок. Она изнуряет и заставляет реагировать на ситуацию неконструктивно. Если бы Пол пришел ко мне в таком состоянии, я согласился бы с тем, что он не готов к запланированным переменам. А еще я согласился бы с этим, если бы его план показался мне нереалистичным. Допустим, Пол заявил бы, что собирается бросить работу, купить на все свои сбережения трейлер и отправиться колесить с семьей по стране как странствующий музыкант. Тогда я посоветовал бы ему хорошенько прислушаться к своему чувству тревоги и сомнениям. Но Пол разработал вполне разумный план действий, действительно способный разрешить его проблему. И его беспокойство было уместным для ответственного семьянина накануне серьезных перемен.

Тут стоит отметить важное различие между понятиями «быть готовым» и «подготовиться». Быть готовым означает иметь достаточно ресурсов, чтобы справиться с любой разумной непредвиденной ситуацией. Подготовиться — значит иметь то, что тебе необходимо для данного случая. Например, я готов ответить практически на любой вопрос о разводе, потому что провел тысячи часов в беседах с пациентами, проходившими через это испытание. Но, несмотря на весь мой опыт, я не был бы готов прочитать хорошую лекцию о разводе студентам-психиатрам, если бы не подготовился — не написал текст и не отрепетировал речь. А человек с гораздо меньшим опытом в этой сфере, чем есть у меня, мог бы заучить речь наизусть и прочесть ее преотлично. Он был бы *подготовлен* к лекции, но не обязательно *готов* отвечать на вопросы или давать квалифицированные советы тем, кто проходит через тяжелую процедуру развода.

Если перед каким-то начинанием вы чувствуете тревогу и опасения, это говорит о том, что вы недостаточно подготовлены, а не о том, что вы к этому не готовы. Тогда вполне можно умирить свое

беспокойство тщательной подготовкой. Однако даже не надейтесь, что сможете избавиться от всех сомнений и тревог. Такой нереалистичный настрой ведет к тому, что я называю ошибкой нулевого риска: по сути, вам нужна гарантия, что после того, как вы начнете действовать, ничего страшного или неожиданного не произойдет. Но таких гарантий никто не дает. Всегда существует некая неопределенность, особенно если в перемены вовлечены другие люди. Вот почему женатые пары часто посмеиваются, когда видят, как юных невесту и жениха накануне свадьбы одолевает страх. Им-то отлично известно, что бедняги до самого конца надеются, что появится некий божественный знак и, словно тряпкой, сотрет все мучительные сомнения перед загсом — это романтическое, но, увы, не реалистичное желание.

Задача не в том, чтобы полностью устранить дискомфорт, вызываемый серьезными переменами, а в том, чтобы понять, что ты к ним готов — насколько это вообще возможно. А если ждать, пока не почувствуешь себя в своей тарелке, то можно прождать очень долго и вся жизнь пройдет мимо.

То, что вы нервничаете перед серьезными переменами, еще не значит, что вы к ним не готовы.

- Если вас охватило желание отступить от реализации своего замысла, потому что вы не чувствуете себя готовым, сделайте паузу.
- Спросите себя, почему вы так считаете. Составьте список причин.
- Спросите себя, что должно произойти, чтобы вы почувствовали себя готовым.
- Подумайте, какова вероятность выполнения этих требований. Что вам нужно сделать, чтобы это произошло? Стоит ли это времени и усилий?
- Спросите себя, подготовлены ли вы к переменам. Чтобы ответить на этот вопрос объективно, спросите людей с опытом, что им потребовалось для такой подготовки.
- Подумайте о ситуациях в прошлом, когда вы отступали от своего плана. А теперь ответьте, были ли эти решения мудрыми или впоследствии вы о них пожалели?

К читателю

Для моего текущего исследования было бы полезно узнать о вашем опыте саморазрушительного поведения, за что я был бы чрезвычайно признателен. Пожалуйста, дайте мне знать, что в этом смысле вас беспокоит больше всего и как это сказывается на вашей жизни. Расскажите мне, что вы уже предприняли, чтобы справиться с проблемой, помогли ли вам идеи и советы из моей книги. Поделитесь своими победами и поражениями, идеями и предложениями; так вы не только поможете мне бросить спасательный круг другим людям, но и окажете большую услугу самим себе, поскольку изложение мыслей в письменном виде наверняка позволит вам глубже проникнуть в свои чувства и лучше понять их природу.

Было бы также замечательно услышать от вас о разновидностях саморазрушительного поведения, которые не упоминаются в книге. Мне хорошо известно, что люди изобретают столько же способов саботировать собственную жизнь, сколько и способов ее улучшить. Если у вас есть любопытные или забавные истории о саморазрушительном поведении, своем или чужом, пожалуйста, поделитесь ими со мной.

Вы можете написать мне по адресу: info@markgoulston.com.

Мой сайт: .

Благодарности

Огромная благодарность Джону Даффу за его непоколебимую веру в эту книгу; Линн Франклин — за щедрый вклад в ее успех; Эрику и Морин Лашер — за поддержку и ценные советы на раннем этапе ее создания, Эрике Шиккель — за неоценимую помощь в административных делах. За постоянную помощь и поддержку я в неоплатном долгу перед многими людьми: своими коллегами, докторами Эдвином Шнейдманом, Гербертом Линденом, Джаддом Мармором; перед Майклом Кейдером, Марком и Мией Сильверман, Престоном Джонсоном, Вики Мартин, Дугом Крушке, Бруком Хэлпином, Джули Теркель, Аланом Дунканом Россом и Мэрилин Каган; а также перед моей матерью, Рут Гулстон. Дорогая моя жена Лиза и наши дети, Лорен, Эмили и Билли, искреннее вам спасибо за понимание и терпимость к тому, что работа над книгой отняла немало времени у нашего общения. И конечно, огромная благодарность моему главному источнику вдохновения — пациентам, которые никогда не оставляли надежду избавиться когда-нибудь от саморазрушительного поведения и перестать стоять у себя на пути.

Об авторах

Марк Гоулстон, доктор медицины, — коуч для управленцев и оратор международного класса, сертифицированный психиатр, профессор психиатрии Калифорнийского университета в Лос-Анджелесе (на пенсии) и тренер ФБР по переговорам с заложниками. Марк — автор семи книг; он много пишет для таких изданий, как Harvard Business Review, Psychology Today, Fast Company, Huffington Post и Business Insider, и часто выступает на CNN, ABC News, NBC News, CBS News, BBC-TV и на ток-шоу Опри Уинфри; его статьи не раз печатались в Wall Street Journal и Los Angeles Times; он частый гость подкастов по всему миру.

Филип Голдберг — автор, соавтор или приглашенный автор более чем двадцати книг. Среди его собственных детищ — Intuitive Edge, Pain Remedies, Roadsigns: On the Spiritual Path и отмеченная наградами American Veda: From Emerson and the Beatles to Yoga and Meditation, How Indian Spirituality Changed the West. Последний на сегодня авторский проект Филипа — подробнейшая биография духовного учителя Парамахансы Йогананды.

Марк Гоулстон и Филип Голдберг также вместе написали книгу The Six Secrets of Lasting Relationships («Шесть секретов долгих отношений»).

МИФ Саморазвитие

Все книги по саморазвитию на одной странице:

Узнавай первым о новых книгах, скидках и подарках из нашей рассылки



Над книгой работали



Руководитель редакции *Артем Степанов*

Шеф-редактор *Ренат Шагабутдинов*

Ответственный редактор *Наталья Шульпина*

Литературный редактор *Юлия Жандарова*

Арт-директор *Алексей Богомолов*

Верстка *Олег Бачурин*

Корректоры *Вита Галич, Юлия Молокова*

ООО «Мани, Иванов и Фербер»

Электронная версия книги подготовлена компанией Webkniga.ru, 2020

Примечания

Малибу — город в штате Калифорния, где живет множество знаменитостей. *Прим. ред.*

Имеется в виду роман о Гражданской войне в США Стивена Крейна «Алый знак доблести» (М.: Художественная литература, 1989). *Прим. ред.*

