

**ЕВГЕНИЯ
ШАЦКАЯ**

ГЛАВНАЯ
КНИГА
СТЕРВЫ

Евгения Шацкая

Главная книга стервы

Издательский текст
http://www.litres.ru/pages/biblio_book/?art=25274876

Аннотация

В этом издании собраны главы из всех моих книг. Оглавление – как жизнь любой из нас: мужчины, секс, любовь, карьера, работа над своей внутренней и внешней привлекательностью. Шаблон один – наполнение у всех разное. Кто-то отставляет в сторону карьеру, посвящая жизнь охоте на самцов; кто-то трудится, не покладая рук, в конце концов не понимая, зачем это нужно. Есть и такие, что тратят себя на обсуждение чужих успехов и талантов, на соответствие стереотипам, нормам, стандартам. Стерва – тоже своеобразный стандарт, знак качества. Перед тобой – Книга Выбора. Да-да, ни больше – ни меньше! Я предлагаю тебе технологию, которая сделает тебя более умной, рассудительной, адекватной, а главное – счастливой и мудрой. Я обещаю тебе, что после прочтения этой книги ты будешь иметь большой успех у мужчин и научишься их понимать. Ты научишься мыслить цинично и с юмором, смотреть на привычные вещи, с удивлением понимая, как много ты раньше не замечала. Ты научишься опьянять и растворяться в мужчине, дарить себя окружающим и получать от этого ни с чем не сравнимое удовольствие. Ты изучишь логику построения карьеры и сможешь увязать ее со

своими желаниями и целями, научишься быть «женщиной с лоском», подавая себя, как изысканное блюдо. Почему все это я назвала злым словом «Стерва»? Потому что так называют меня завистники и мужчины, рядом с которыми меня сейчас нет. Свет лучше виден из темноты, и для того, чтобы стать доброй и мудрой, обязательно приходится через многое пройти. Я сделала это. Я могу помочь тебе стать другой. Просто открой книгу на любой странице и начни читать! Е. Шацкая

Содержание

Предисловие	5
Карьера – я ее сделала!	8
Курс манипуляций для стервы	8
Две стороны женского манипуляторства	8
Стерва становится актрисой	61
Большая игра для большой актрисы	73
Сдаем на права управления людьми	87
Зачем тебе все это нужно	91
Как научиться управлять собой и когда это пригодится	98
О чем не сказал Карнеги, или Почему не надо притворяться	109
Курс ориентирования на местности для карьеристок	116
Карьера или Жизнь?	116
Жизнь или Работа?	123
Чем карьера отличается от «просто работы» и «зарабатывания денег»	131
Особенности женской карьеры	139
Конец ознакомительного фрагмента.	147

Евгения Шацкая

Главная книга стервы

Предисловие

Почему-то принято считать, что женщины делятся на тех, кто делает карьеру и жертвует личной жизнью, и тех, кто посвящает себя семье, мужу, детям, дому, готовкам-уборкам. Первая категория – это стервы, карьеристки, бизнес-вумен, идущие напролом и использующие мужчин исключительно для продвижения по карьерной лестнице. Вторая – если и устраивается на работу, то только «из-за стажа» или чтобы поддержать семейный бюджет. Как любой стереотип, это разделение на практике оказывается совсем другим. «Карьеристки» успевают любить и путешествовать по всему миру, умеют готовить и находят время на детей, а домохозяйки-мученицы работают на трех работах, чтобы прокормить мужа-алкоголика, ничего из-за этого не успевают по дому, да еще и вымещают раздражение и усталость на домочадцах.

В чем причина того, что у одних все получается и успевается, а у других жизнь превращается в кошмарную карусель, с которой не соскочить и кататься уже тошнит? Я думаю, все дело в технологиях – правильных и проверенных на своем и чужом опыте. Хочешь повторить чью-то судьбу? Делай все,

как этот человек. Не хочешь? Ищи свой путь, экспериментировать, смотри на умных и успешных и не слушай тех, кто хочет сделать тебя похожей на себя.

Ты скажешь – зачем все это нужно? Ведь гораздо проще найти состоятельного дядечку, нарожать ему детей, найти хорошую няню и домработницу, закупить женских романов и журналов, в магазинах мучиться только от выбора, что бы купить, а заседания проводить в салонах красоты. Далекое не худший сценарий женской судьбы, если у тебя напрочь отсутствует честолюбие и есть твердая уверенность в том, что такая жизнь сделает счастливой тебя, твоего мужчину, твоих детей и массу других людей, которые будут к тебе тянуться, как к беззаботному весеннему солнышку, и не только когда у них закончатся деньги. Во всех других случаях такой сценарий имеет весьма плачевный финал: можно остаться без мужчины, который поменяет тебя на более молодую и модную «модель», можно сойти с ума или спиться от безделья, можно вырастить неблагополучных детей (чего ждать от матери, которая читает только женские журналы?). То есть в итоге можно остаться просто НИ С ЧЕМ, при этом оставшись НИКЕМ. В простонародье называется жестко, но метко – просрать жизнь.

Конечно, это красивый вариант «просирания», и он гораздо лучше, чем изначально тупиковый: утром накрасить глаза, чтобы не пугать посетителей магазина, где ты уже 10 лет работаешь продавцом, муж – водитель маршрутки, ребенок

дебил (весь в папу), вечером – залить глаза, чтобы всего этого не видеть и поскандалить со свекровью, в квартире которой вы все живете.

Если ты еще не поняла, зачем тебе эта книга, коротко поясню: чтобы сделать свою карусель – какая тебе нравится, кататься на ней – когда захочется и с кем захочется. А в свободное время заниматься массой других приятных вещей не потому, что они являются целью всей твоей жизни и тебе больше нечем ее заполнить. Просто с ними приятнее и удобнее жить.

Мои дорогие читательницы!

Я прекрасно понимаю, что уместить в одной книге (даже в такой большой) ВСЕ просто невозможно. Вполне вероятно, что у Вас возникли вопросы и предложения, как улучшить и дополнить новое издание.

Пишите мне по адресу: E – Shatskaya@yandex.ru

С любовью, Евгения Шацкая.

Официальный сайт Евгении Шацкой

www.sterva.cc

Карьера – я ее сделала!

Курс манипуляций для стервы

Две стороны женского манипуляторства

*Разница между «девушкой по вызову»
и куртизанкой заключается в одном слове:
дисциплина.*

Гейл Шихи

Крутить-вертеть людьми я научилась давно. Даже стыдно было не научиться – люди либо наивны и доверчивы, либо сами себя хотят перехитрить, не доверяя никому, – с такими «работать» особенно легко и приятно. Каждому человеку можно дать «раскладочку», с первых же его слов определить, какие у него «тараканы» и «больные мозоли». Следующий этап – подружиться с «тараканами» и научиться вовремя, но в то же время аккуратно наступать на больные мозоли.

На первый, да и на все последующие взгляды, существуют «фронты», на которых идет напряженная манипуляторская борьба – дом и работа. Можно эту борьбу вести ловко и красиво, то есть по-стервозному, а можно вяло «отбрыки-

ваться» и сетовать на коллег-захребетников и мужчин-деспотов. Не будем подробно рассматривать, кому из нас и что нужно. Тем более, что нужно всем одного и того же – выделиться, выпендриться, почувствовать себя исключительным, стать не таким как все. Не веришь? Вспомни, с какой тщательностью, с каким рвением люди (особенно женщины) собираются «выйти в свет», как они готовятся к собственной или чужой свадьбе, предвкушая, что удастся утереть нос «этой сучке» или доказать «что я все равно лучше». Я всегда со снисхождением смотрю на людей, которые говорят, что важно только то, что они сами о себе думают, как они себя ощущают, какую оценку себе ставят. Это самоуспокоительное вранье. Есть ли смысл так упираться на свое мнение, если в итоге оценку человеку все равно ставят окружающие? Станет ли тебе спокойнее от такой (как правило, завышенной) самооценки, если десятки людей будут считать тебя стервой, дурой или шлюхой?

Гораздо важнее, не ЧТО человеку нужно, а КАК он этого добивается. И здесь важно не попасться на удочку «мудрых советчиков», которые свою жизнь прожили довольно скудно и вяло, поэтому и других начинают учить, как жить примерно так же. Нам такие советчики ни к чему.

Второй «камень преткновения» – врожденная женская нерешительность. История во многом обошлась с женщиной несправедливо. Веками мы стирали чьи-то рубахи, выращивали чьих-то детей, готовили на оравы до боли родных и

неожиданно нагрянувших. Что делали в это время мужчины? Заботились о том, чтобы ни на что другое у женщин времени не оставалось. Когда перетруженную спину разбивает радикулит, какие могут быть мысли о манипуляциях? Мужчины саморазвивались, играли, изобретали для нас всякие облегчающие работу по хозяйству штучки. Так было до тех пор, пока не появилась возможность не беременеть каждый год. Женщины вздохнули с облегчением, задумались, огляделись, а потом... начали действовать. Мужчин такой напор испугал, они до сих пор не могут привыкнуть к тому, что мы не дуры (или, по крайней мере, не все женщины дуры), до сих пор относятся к нам со снисхождением, даже понимая, что расстановка с схеме сильный-слабый пол изменилась не в их пользу. Сколько раз на тебя смотрели свысока, как бы говоря «пусть девочка побалуется»? А ведь нам не позволено не взрослеть. Это мужчинам можно ребячиться, совершать безрассудства и безделье выдавать за поиски смысла жизни. Женщина себе этого позволить не может. Она вынуждена выживать, быть хваткой, прагматичной, временами жесткой и стервозной.

У манипуляторши должна быть цель, причем цель, за которую зубами хочется цепляться, волоком волочиться, до крови обдирая колени. Без цели манипуляции не нужны. Зачем ложка без варенья? Зачем «Кама-сутра» без любовника? Если цели нет, самое простое – завести ребенка, а еще лучше – трех-четырех, да еще кошечку с собачкой – милое дело,

всегда есть чем заняться, о смысле жизни можно не думать, вон их, смыслов, целый табор бегают. Один совет: перед тем как беременеть, обрати свой материнский инстинкт на поиски подходящего кандидата на роль отца, чтобы в дальнейшем смысл жизни был именно в материнстве, а не в мучительном «разрывании» между домом и работой и заботах о том, чем кормить семью завтра.

Только не верю я в такой смысл жизни, нельзя жить для кого-то, нельзя свои желания подменять желаниями других. Сколько я их видела, домохозяйечек с потухшими глазами, которые и знать ничего не знают о том, что такое манипуляции и зачем они нужны. С ними просто, скажешь: «Теть Зоя, закрутите мне огурчиков – они у вас самые вкусные из всей нашей родни!» И закрутит, да еще на вокзал будет бегать, посылки отправлять за твои похвалу и внимание – первый класс манипуляторской школы.

Второй класс – вечно униженные и оскорбленные, те, что все время чем-то недовольны, а несчастья сыплются на них без перерывов на обед и выходные. Рядом с такими людьми чувствуешь, что могла бы сделать для них много, но недодала, недожалела, словом, плохо себя вела – бяка, стерва и эгоистка.

Не спеши бросаться на помощь, эти люди только того и ждут, когда ты почувствуешь себя виноватой и сделаешь что-то за них и для них. Не подумай, что сами они не могут, просто выгоднее и удобнее сделать обиду средством манипу-

ляции. Вспомни, как наигранно обижались на нас родители, когда мы вытворяли очередную шалость. Может, все оно оттуда – из детства? У «обидки» есть и оборотная сторона: когда ты сама кому-нибудь на что-то жалуешься или о чем-то просишь, помни, что принимать помощь можно только когда ты уверена, что за нее не придется платить сторицей или всю жизнь выслушивать упреки.

Самые опасные манипуляторы – не коллеги, не старые подруги, а люди, которые становятся близкими и дорогими до боли в печенках. Зависимость – лучший манипулятор. Любимой женщине даже манипулировать не нужно – все тот час же будет исполнено. Манипулируют родители, зная, что ребенку некуда деться, манипулируют жены, наивно полагая, что дети сохраняют семью, манипулируют мужья, стремясь установить в доме хоть маленькую, но диктатуру. Привязанность всегда создает благоприятную почву для манипуляций. Человек проявляет свою натуру, когда чувствует над кем-то власть (деньги – лишь часть этой власти), поэтому прежде чем приблизить человека, хорошо подумай, как он будет вести себя, когда увидит обожание в твоих глазах?

Нами манипулируют на каждом шагу, нам врут без зазрения совести, не выполняют обещания, коря за то, что мы не можем понять и войти в положение. Изо дня в день мы задаем друг другу лживые вопросы «Как дела?», «Ты меня любишь?», «О чем ты думаешь?», не надеясь услышать в ответ правду. Даже когда школьная подруга спрашивает: «Ты

уже замуж выскочила?», ее вопрос можно расшифровать как «Неужели нашелся охотник на такое «сокровище», или ты, подруга, по-прежнему на фиг никому не нужна?» И ты все еще думаешь, что надо жить правильно, честно и говорить правду? Нет, никто не любит правду, да ее, правды, и нет вообще, как нет и объективной реальности. Пусть ученые доказывают свои непреложные истины, а я точно знаю, что правда и реальность у всех людей разные, замешанные на воспоминаниях и ночных кошмарах, разбавленные мечтами и надеждами. Если бы все было реально и правдиво, жить стало бы скучно, как читать детектив, в котором ясно, кто убийца, а любить и вовсе стало бы невозможно, потому как любовь – это одна сплошная ирреальность. Для простоты дальнейшего повествования будем считать, что наша правда самая правдивая, наш гнев самый праведный, наши слезы самые жгучие, наши желания самые важные, а цели – самые благородные. Поэтому во имя добра будем манипулировать! Что же нам остается делать, если людям от этого лучше, проще, да и для нас самих в контролируемом мире жить приятнее.

Не мудрствуя лукаво, перейдем к практике. Как мы уже разобрались, сами по себе манипуляции никакой ценности не имеют. Нужна ситуация и объект. В качестве первой ситуации, касающейся производственно-общественной жизни, возьмем процесс трудоустройства, а в качестве объекта – человека, от которого зависит, брать тебя на работу или нет. Выбор объяснить легко: без этого этапа дальнейшие манипу-

ляции при продвижении по карьерной лестнице невозможны.

Действовать будем по старой отработанной методике: максимум информации, ее анализ, оценка своих позиций и позиций противника, выбор стратегии и решающий удар. Важно саму себя убедить, что именно в этот момент судьба дарует тебе шанс, и ты не должна его упустить, что нет ничего важнее этой работы, иначе твоя игра будет выглядеть фальшиво. Запомни: первые манипуляции ты должна произвести еще до встречи с человеком, ты должна перестроить себе мозги таким образом, чтобы тебе поверили, войти в образ, ведь манипулятор – это великий актер закулисья. Но не забывай, что грамотная манипуляция – это не «а он мне сказал... а я ему ответила...», а целый спектакль, к которому нужно тщательно подготовиться, проиграть различные ситуации, учесть все мелочи, вплоть до одежды и макияжа. Будь у меня больше времени, я бы тренировки ради пару раз в неделю ходила куда-нибудь «потрудоустраиваться».

Итак, лучшая практика для манипулятора – работа, на которой сотрудников тьма тьмущая, посетителей орды, да к тому же все они тихо или громко друг друга ненавидят. Манипулировать хорошим и добрым человеком как-то совестно, а врагом и мучителем – приятно и для самолюбия польстительно.

Карьерист и манипулятор – это почти синонимы. Хорошо, конечно, быть карьеристкой, особенно если у тебя уже есть

работа, причем работа, позволяющая делать эту самую карьеру. Но если ты сидишь как приклеенная на одном и том же месте вот уже лет пять, значит, можно либо забыть о карьере (то есть о продвижении по служебной лестнице) и продолжать себе жить-поживать, добра не наживать, либо оторвать зад от своего тепленького, насиженного места и отправиться на поиски работы «с перспективами карьерного роста», как пишут в рекламных объявлениях.

Я не стану останавливаться на том, каким образом следует подыскивать себе «место под солнцем», тем более, что практика эта уже прекрасно отработана не одним поколением молодых и не очень молодых, но честолюбивых соискателей. Поговорим о том, как с помощью манипуляций и актерского мастерства не затеряться в многотысячной толпе гиперактивных, суперпронырливых, то есть по всем параметрам достойных конкурентов. Ты можешь пойти разными путями, например, научиться ловко отпихивать менее шустрых претенденток локтями и пугать их в коридоре перед собеседованием, можешь «добить» работодателя своим высочайшим профессионализмом и завалить его целым ворохом многочисленных рекомендаций, дипломов и аттестатов, можешь «тихой сапой» пробраться на хорошее место через двоюродную тетю по отцовской линии друга вашего случайного знакомого, с которым вы лежали в больнице после того, как вас переехал велосипедом ваш будущий работодатель, когда он еще и не был никаким начальником... Можно при-

думать какой-нибудь, еще более экзотический способ «делания» карьеры, например, стать звездой на очередной «фабрике», кующей кадры шоу-бизнеса, или написать роман, который перевернет всю литературу (хотя надо ли ее переводить, литературу-то?), – это уж как кому фантазия подскажет. Впрочем, творческая карьера – это отдельная тема для разговора, ее и карьерой в традиционном смысле назвать сложно: нет четких «ступенек», по которым нужно продвигаться вверх. Карьера в шоу-бизнесе может состояться в один день и так же в один день закончиться. Обойдем эти моменты, чтобы никого не утомлять общими фразами и не «лить воду», поговорим о важном испытании, которое хотя бы раз в жизни проходит каждый человек – о собеседовании при приеме на работу.

Сразу возникает вопрос: какая связь между собеседованием, манипуляциями и актерским мастерством? Самая прямая! Почему многим, казалось бы, достойнейшим претендентам на вакансию так и не удастся убедить работодателя и заполучить работу? Порой они не проходят даже первого этапа собеседования, а другие – не слишком умные, не слишком честные и добросовестные работники, но проходят собеседование «на раз плюнуть» и впоследствии шагают семимильными шагами по служебной лестнице, получая не самую маленькую зарплату. Несправедливость – скажешь ты. А вот и нет. Дело в том, что мало быть профессионалом и просто хорошим человеком, нужно еще уметь себя

преподнести, или, как говорят «рекламщики», *позиционировать*. Устраиваясь на работу, ты продаешь себя, а точнее свой труд, свое время, а значит, часть, и не самую маленькую, своей жизни. Естественно, «продать себя» хочется подороже, ведь чем выше трамплин, с которого ты начнешь свой прыжок в «большую жизнь», тем быстрее ты сделаешь карьеру, тем меньше затратишь сил и времени на воплощение своих честолюбивых замыслов. С другой стороны, не стоит забывать и народную мудрость «на рынке два дурака – один продает, другой покупает». К рынку труда эта истина относится ничуть не меньше, чем к продуктовому или вещевому. Мы хотим продать подороже (себя, конечно), а работодатель хочет купить подешевле или уж в крайнем случае не переплатить (то есть купить кого-нибудь, чтоб работал хорошо, а денег много не просил). Вот и поди-разберись, где грань между «эх, прогадала, могла бы и получше работу найти» и «эх, кажется, слишком много за себя попросила, больше такую работу и не найдешь».

Одна из самых крупных ошибок претендентов на должность состоит в том, что они не умеют оценивать себя здраво. Кто-то считает, что с его восемью классами образования он должен получать как минимум 1000 долларов и руководить, повелевать, важно восседая за широким столом, а кто-то, имея два высших образования (плюс аспирантуру, плюс стаж работы лет эдак десять), искренне верит, что он никому не нужен, ничего не умеет и максимум, на что может рассчи-

тывать, – это место лаборанта в умирающем НИИ с зарплатой в полторы тысячи рублей.

Многие сейчас скажут: «Нет, ну это точно не про меня, уж я-то себе цену знаю!» Но так ли это? Выяснить, сколько ты можешь стоить на рынке труда, проще простого, достаточно всего лишь купить в ближайшем киоске печати газету с объявлениями о найме на работу и посмотреть, какое количество вакансий по твоей профессии есть в газете, какие требования предъявляют работодатели к претендентам и какие деньги они предлагают в качестве зарплаты именно по этим вакансиям. Если в газете меньше трех вакансий, значит, либо ты специалист, который ценится на вес золота, либо наоборот, – твоя профессия не востребованна, а значит, нужно срочно переквалифицироваться или искать место «без опыта работы», попутно оценивая, сможешь ли ты быть «торгашкой» или работницей сетевого маркетинга.

Востребованность профессии на рынке труда определяется следующим образом: если к соискателю предъявляется большое количество требований (образование, стаж, знание иностранных языков, владение компьютерными программами, опыт работы в крупных фирмах и т. д.), и зарплата при этом соответствующая, – тебя можно поздравить, ты никогда не останешься без работы, тебе не придется сушить сухари на черный день. Но если требования в объявлении завышенные, а зарплата «ниже среднего», то, увы и ах, тебе будет достаточно сложно дорого себя продать – твоя профессия на

сегодняшний день не актуальна.

Можно с уверенностью сказать, что объявления о приеме на работу – самый лучший индикатор состояния рынка труда, который только можно придумать. В объявлениях моментально отражаются все изменения на этом рынке – чем больше вакансий, тем большим спросом пользуется профессия, но когда вакансий много, а предлагаемая заработная плата начала резко снижаться, например, еще месяц назад предлагали 500 у. е., а сегодня – 300 у. е., смело можно с делать вывод, что рынок труда по данной профессии перенасыщен и у работодателей нет отбоя от желающих работать даже за небольшие (по сравнению с первоначальным предложением) деньги.

Никогда не бывает перенасыщен рынок труда обслуживающего персонала и многих рабочих специальностей – это низкооплачиваемый труд, не требующий высокой квалификации, но, работая уборщицей или дворником, трудно рассчитывать со временем стать директором банка, а значит, для карьеры это путь не слишком подходящий. Поработать продавцом можно с целью изучения рынка, а дворником – во время обучения. Любая работа с людьми – прекрасный способ потренироваться в актерском мастерстве и искусстве манипуляций, выбрать свои, наиболее удачные амплуа и «крючки», на которые ловится даже самая крупная и хищная рыбка. Тот же человек, что покупает у тебя на улице яблоки, придет или позвонит в фирму, где ты будешь рабо-

тать менеджером через год-другой. Так почему бы не потренироваться заранее, еще до устройства на серьезную работу?

Прежде чем отправляться на собеседование, реально оцени свои возможности и профессионализм, чтобы не попасть в глупое положение, когда тебе зададут вопрос о минимальной зарплате, на которую ты рассчитываешь, ведь если ты запросишь мало, наниматель может решить, что ты никудышная работница, а если чересчур много – тебя сочтут слишком жадной и, пожалуй, не слишком умной женщиной. Особенно легко можно провалиться на этом вопросе, если ты идешь на «зарплату по результатам собеседования», то есть работодатель реально оценивает, что ты можешь, а следовательно, и сколько ты стоишь. Помни, что не в каждой фирме приветствуется совмещение «три в одном», то есть когда работник пашет за троих, но и получает довольно много. Многие работодатели убеждены, что каждый работник должен выполнять только свои обязанности, не брать работу на дом и не задерживаться до полуночи, а многофункциональность приводит к снижению качества работы. «Профессионал во всем» не у всех вызывает доверие, а потому не стремись изобразить себя «всезнайкой» и трудоголичкой, если не знаешь отношения руководства к таким работникам. Делай упор на свои навыки в рамках требований, указанных в объявлении, и зарплату, на которую рассчитываешь, называй, исходя из них же. Если чуть позже выяснится, что ты компетентна во многих других вопросах, это будет твоим до-

полнительным «бонусом» и заставит начальство задуматься об увеличении оплаты труда, чтобы не потерять такого ценного работника.

Что ж, с реальной стоимостью себя, любимых, мы немножко разобрались. Теперь пора переходить непосредственно к лицедейству и манипуляторству.

Чему, на самом деле, стоит поучиться у актеров и политиков, которые, по сути, являются великими актерами и манипуляторами, так это *умению грамотно себя подавать*. Если ты хочешь добиться успеха (а собеседование – это первый шаг к нему), ты должна научиться **ДЕМОНСТРИРОВАТЬ УСПЕХ И ПРЯТАТЬ НЕУСПЕХ**. По большому счету, люди оценивают нас по тому, что они видят и чувствуют. Первое впечатление о человеке, которое, как правило, оказывается и самым верным, складывается у окружающих в течение первой минуты общения. Так, во всяком случае, утверждают психологи, а уж наше дело – верить им или нет. Почему же ты думаешь, что, представ на собеседовании «пред светлые очи нанимателя», ты сможешь ему понравиться, если расскажешь, какой ты хороший специалист и умница, душа компании и т. д. и т. п.? Не обольщайся! Тебя увидят и почти мгновенно сделают определенные выводы (помни, всего одна минута!), а то, что ты будешь о себе рассказывать, вполне могут и вовсе пропустить мимо ушей. Слова кандидата на вакансию имеют значение только в том случае, если он прошел «визуальный тест», то есть уже понравился.

Во многих фирмах отбор осуществляется не столько по профессиональным показателям, сколько по принципу «был бы человек хороший, толковый, а чего не знает – научим».

При телефонном собеседовании работодатель «складывает впечатление о кандидате» еще быстрее – по манере разговора, наличию или отсутствию акцента, общему настрою и т. д. Потренируйся «просто так», с любыми объявлениями, попробуй пробиться на собеседование в фирму, где просят в первую очередь предоставить резюме. Попробуй уверенным и даже немного нагловатым голосом заявить, что ты – профессионал, не сидишь без работы, хочешь побольше узнать о фирме, которая ищет специалистов твоего профиля. Что это за политика – «посылайте резюме»? Ты ведь имеешь право знать о нанимателе больше, чем просто телефон или адрес электронной почты кадрового агентства?

Такие тренировки очень важны, ведь среди великих манипуляторов мало скромников. Везде нужно учиться пробивать себе дорогу, а основная ошибка всех, кто ищет работу, – заискивающий тон и готовность выполнить все, даже самые дурацкие требования работодателя. Происходит это потому, что человек, потерявший работу, страшно боится остаться без постоянного источника финансирования, а при взгляде на тексты объявлений у него катастрофически падает самооценка. Мало кто знает, что не более десяти (!) процентов работников, которые устраиваются на разные предприятия, соответствуют всем требованиям, указанным в объявлении.

ях.

Поиграй с работодателем. Да, ты не знаешь то-то и то-то, зато ты умеешь вот это и очень быстро обучаешься. Да, у тебя нет пяти лет опыта работы, но те два, что есть, стоят десяти и т. д. Будь более уверена в своих силах, более честолюбива, не бойся показаться нахалкой. Помни, что выбирают не только тебя, ты тоже выбираешь.

Что выдает неудачника (а как по-другому можно назвать человека, который проваливает подряд несколько собеседований)?

Во-первых, его одежда, точнее, внешний вид в целом. Да-да, это то самое «по одежке встречают...»! Объясняется все очень просто. Одежда – это отражение внутреннего мира человека, то, что он вольно или невольно говорит о себе окружающим. Одеваясь неопрятно или бедно, человек всем демонстрирует неуспех или наплевательское отношение к мнению других людей. Кто же станет принимать его на работу, ведь он своим неуспехом (именно с неуспехом ассоциируется человек с невытой головой или в мятой юбке, или с потекшей тушью на лице, или с обгрызенными и грязными ногтями, или с дешевой сумкой (еще хуже – пакетом в руках) может привести к неуспеху всю фирму, особенно если претендует на руководящую должность? Правильно, рисковать никто не будет. Разговоры о никому не понятном «креативе» в одежде, выраженном в засаленных джинсах и растянutom свитере, не помогут никогда, если ты решила устроить-

ся на работу, например, бухгалтером. Исключение из этого правила составляют разве что вольные художники, «рекламщики» (да и то не все), дизайнеры, музыканты и прочий божественный люд, которых наниматели оценивают не по внешнему виду, а по их работам – этот фактор для творческих профессий важнее, чем внешний вид.

Поэтому крутись-вертись, занимай деньги на покупку приличной одежды или трясись друзей-подружек, чтобы позволили тебе порыться в их гардеробах, но изволь соответствовать тем запросам, которые озвучиваешь собеседнику.

У работодателей (тоже, кстати, великих манипуляторов) есть неписанное правило: человек должен быть одет на сумму как минимум своего месячного заработка, а лучше двух (в комплект входит все – от часов и телефона до сережек в ушах). Вот и рассчитывай, что одеть, чтобы и дешёвкой, набивающей себе цену не выглядеть, и не слепить работодателя бриллиантовыми серьгами, которых его жене вовек не видеть. Это уже другая крайность – попытка пустить пыль в глаза. Претендуя на должность обычного офисного работника (менеджера, например), не стоит поражать воображение нанимателя туфлями из крокодиловой кожи или часиками от «Картье», или чем-нибудь дорогим, явно не соответствующим остальным предметам гардероба и аксессуарам. Думай, глядя на каждую вещь, которую ты собираешься надеть или взять с собой на собеседование (пусть и позаимствованную у подруги), что о тебе подумают.

Глядя на слишком дорого и вычурно одетого человека (мы, женщины, в попытке произвести впечатление страдаем от этого особенно часто), у работодателя сам собой возникает вопрос: зачем, спрашивается, тебе работа, у тебя и так все есть. Значит, работа не станет для тебя основным источником дохода, а следовательно, работать ты будешь кое-как, чувствуя за спиной надежный тыл. Конечно, может быть, тебе просто крупно повезло, и богатый сосед пожертвовал тебе часики или туфли в качестве благодарно сти за спасение его любимой кошки, но наниматель-то ничего не знает о твоём добром сердце и отважном поступке, поэтому подумает, да и не примет тебя на работу, рассудив, что ты просто «с жиру бесишься», ищешь работу от скуки, а значит, хорошо работать не будешь. Ещё хуже, если при всем внешнем лоске ты ведешь беседу при помощи слов «ага», «клево», «а че?», а также «м-м-м», «э-э-э» и других междометий и слов-паразитов. Неграмотная речь выдаст тебя с головой в первые же минуты общения с потенциальным работодателем, и никакие одежки в этом случае не помогут. До манипуляций в этом случае и дело-то не дойдет.

Как порой забавно бывает наблюдать за небрежно одетой девушкой, читающей в метро книгу «Мастер манипуляций» или «Как заставить людей делать то, что нужно тебе». Мало кто понимает, что люди позволяют собой манипулировать далеко не всем, сначала нужно провести тщательную подготовительную работу, узнать человека. А как ты его узна-

ешь, если он считает, что ты дура и взять с тебя нечего? Любый актер знает, что с помощью одного только костюма образ «не вытянешь», любый манипулятор знает, что без костюма можно «проворачивать» только самые примитивные игры с людьми.

Таким образом, мы плавно подошли к вопросу «вживания» в тот или иной образ, к примеру, в образ успешного человека. Сразу же отбрось всю ерунду, которую ты слышала о таланте или «божьем даре». Конечно, кто-то изначально талантливее других, но это говорит лишь о том, что другому придется потратить больше времени на то, чтобы достичь нужного результата. Не талант, а усилия и время – вот главные союзники начинающего манипулятора.

Если внимательно присмотреться, все мы ежедневно играем свои маленькие спектакли, часто даже не замечая этого. Утром мы можем изображать перед домашними «медведя-шатуна», которому до весны еще спать и спать, а его подняли ни свет ни заря, чтобы не мыть посуду после завтрака. Днем можем играть спектакль «Человек-трудоголик» или «Боже, как я устала!», чтобы коллеги видели наше рвение или, посочувствовав, взяли часть работы на себя. Вечером мы играем с нашими детьми спектакль под названием «Неси дневник, я гневаться буду!», а дети играют нам в ответ «Ах, не ругай меня, я понял!» и т. д. и т. п. Примеряя на себя различные маски, мы даже не замечаем, как изменяются наши поведение, интонации, мимика и жесты. Общаясь с разны-

ми людьми, мы и ведем себя по-разному. С начальством – заискивающе, с детьми или с подчиненными, если таковые имеются, – уверенно, а порой и свысока.

Но это привычные, годами оттачиваемые образы, которые прилипли к нам, они «работают», а потому эксплуатируются нами часто. Как ими пользоваться, никого учить не нужно. Вот почему роль соискателя дается нам так непросто. Давайте вспомним слова прародителя актерского мастерства К.С. Станиславского: «В каждой роли надо учиться всему сначала: ходить, стоять, сидеть». От себя добавлю: и роли манипулятора тоже нужно учиться, учиться менять маски, подстраиваться под человека, чувствовать его как себя. Поэтому прежде чем отправляться на собеседование, особенно если это лучшая из всех имеющихся вакансий, а конкурентов много, нужно подготовиться, то есть отрепетировать все, что только тебе под силу, на что есть время, что может выбить тебя из образа, выставить как неудачницу.

➤ *Для начала надень одежду, в которой ты собираешься идти на собеседование. Встань перед зеркалом и проиграй несколько раз будущее собеседование, каждый раз произнося слова по-другому.*

Например, так:

– Здравствуйте, меня зовут Светлана Волошина (не стоит при этом подавать руку для приветствия своему воображаемому визави, если он свою не протянет первым).

Оцени, как прозвучал твой голос, уверенно или зажато, как будто тебя незадолго до этого душили, или слишком заискивающе, а может быть, нахально? Попробуй записать свой голос на диктофон – со стороны себя оценивать легче. Как себя вела твоя рука? Может, она неслась навстречу незнакомому нанимателю (пусть и воображаемому), словно ты хотела его ударить, или наоборот, так, будто ты просишь милостыню? А что ты сделаешь, если тебе вообще не протянут руку? Не потянется ли твоя рука подтягивать колготки или почесывать голову, комкать одежду, судорожно сжимать сумочку?

► *Представь, что твой собеседник чем-то недоволен – смотрит на тебя исподлобья, а на твое приветствие не ответил вовсе. Может, он закопается в бумажках или будет болтать по телефону? Как ты станешь себя вести в этом случае? Подумай, что ты будешь делать, если тебе не предложат присесть (ведь известно, что по правилам этикета садиться нельзя, если этого не предложили)? Как ты выпутаешься из этой ситуации? Может быть, так:*

– Позвольте, я присяду?

Или:

– Где мне удобнее присесть?

Может быть, ты поступишь иначе, но в любом случае про-

говори вслух все возможные варианты будущей беседы, стараясь при этом прислушаться к себе как сторонний наблюдатель. Помни, что ни один актер, даже самый выдающийся, не играет без репетиции. Ни один манипулятор, не просчитав ситуацию, не предпринимает никаких действий.

Поговорив с собой в лицах (ты и твой виртуальный собеседник), отметь, какими качествами ты наделяешь себя, а каким ты видишь своего визави. Об этом расскажет твоя интонация, за которой удобнее всего следить, слушая диктофонную запись. Прислушайся, не тараторишь ли ты, словно пулемет строчит, не заикаешься ли, не повторяешь ли все время «а-а», «это» и т. п., не шепелявишь ли? А как разговаривает твой «наниматель»? Он пищит как полупридушенная мышь или грозно рокочет? А может, он цедит слова сквозь зубы? Интонация, которой ты наделила своего собеседника, расскажет тебе о том, как ты представляешь своего оппонента – «вредный», «придурак», «душка», «человек как человек» и т. д. и насколько ты его боишься. По своим ответам в проигранном диалоге ты сможешь понять, насколько ты готова к собеседованию. Чем сбивчивее речь (заикания, торопливость или долгие раздумья, прежде чем произнести что-то и т. п.), тем хуже ты себя подаешь, тем меньше демонстрируешь успех. Послушай себя внимательно.

Не нравится? То-то же. И ты до сих пор не поняла, почему тебя не берут на работу? Почему никто не хочет делать так, как это нужно тебе?

Как исправить свои речевые и интонационные недостатки?

С речевыми недостатками все достаточно просто – орехи в рот и проговаривай с набитым ртом скороговорки так, чтобы слова были понятны, например, про Клару и ее кораллы или про Сашу с сушками.

Более сложная проблема – сбивчивая речь. Давно замечено, что если произносить слова в каком-то определенном ритме, они доходят до слушателя гораздо быстрее. Вспомни хотя бы знаменитое: «читай не как пономарь». Правильно, пономарь читает монотонно, в определенном ритме, и в этом есть определенный смысл. Человеческая речь – та же музыка, только проговариваемая, а не поющая. Представь, что будет, если какая-нибудь «попсовенькая» песенка, под которую так здорово и весело поплясать на вечеринке, вдруг зазвучит то медленно, то быстро, причем темп будет меняться неожиданно... Представила? Это похоже на звук, который получается, когда магнитофон «зажевывает» кассетную ленту-то еще удовольствие! А если ты разговариваешь подобным образом, то как *это* слушать твоим собеседникам? Естественно, что никто не захочет с тобой, такой «зажеванной», не то что работать, но и просто разговаривать.

► *Бороться с этим недостатком можно, только научившись контролировать свою речь. Для этого стоит по-*

репетировать. Возьми любой текст (из книжки или газеты – не имеет значения) и почитай его вслух, выстукивая определенный ритм ногой. Слова должны укладываться в этот ритм, не «вылезать», не быть «сами по себе». Запиши свою речь на диктофон – так будет легче услышать ошибки. Обычно хватает семи-восьми таких проговариваний, чтобы хотя бы в какой-то мере научиться разговаривать внятно и не сбивчиво.

Третья, пожалуй, самая большая проблема – интонация. Интонация позволяет тебе быть «на коне», но она же может загнать тебя «на щит». Многие люди не знают, что очень часто то, что говорит человек, не так уж важно, гораздо важнее, с какой интонацией он произносит слова, как держится. Будешь говорить с уверенной интонацией – тебе поверят, даже не проверяя правдивость информации, а станешь мямлить и говорить с заискивающей интонацией – твое мнение никогда не будут брать в расчет. Чтобы хоть немного изменить интонацию, старайся говорить не вопросительно, а утвердительно, не «опускай» интонационно концы фраз, не «умирай» к концу предложений.

► Упражнение: произноси фразу «Сегодня хорошая погода» или приветствие «Добрый день!» с различной интонацией, как будто ты:
– задаешь вопрос;

- категорично утверждаешь;
- сомневаешься;
- восхищаешься и т. п.

Четвертая проблема: задавая вопрос, мы всегда говорим «снизу вверх» (то есть интонацию можно назвать восходящей). Когда мы говорим утвердительно, интонация «остается на одном месте», а вот «интонация сомнения» ползет вниз. Слушай себя внимательно, как будто ты младенец, только-только начинающий говорить, и тогда ты услышишь себя так, как слышат тебя окружающие. Неуверенного человека выдает вопросительная (заискивающая) интонация даже в тех случаях, когда никаких вопросов нет и в помине. Постарайся говорить утвердительно, не «ползи голосом вверх», и тебя не только услышат, но и примут за равную.

Кроме слов, человеческая речь состоит и из пауз. Как сказала Фаина Раневская: «Сейчас актеры не умеют молчать. А, кстати, и говорить». О, пауза – это не просто промежуток тишины между слова ми, это великая сила, которая способна сделать любого человека победителем даже в самой, казалось бы, проигрышной ситуации. Наверняка ты не раз слышала выражение «красноречивое молчание»? Оно как нельзя лучше раскрывает смысл паузы. Все великие актеры по-настоящему владели искусством «держат паузу». Так что же мешает и нам овладеть этим искусством?

Во-первых, никогда не молчи просто так, всегда наполняй

свое молчание определенным смыслом. Например, приподнятая бровь во время паузы может сказать больше, чем целый монолог, произнесенный в соответствии со всеми правилами ораторского искусства, впрочем, как и суетливый жест, – но это уже молчание (пауза) со знаком минус.

Во-вторых, подчеркивай паузой то, на чем хочешь акцентировать внимание собеседника, например, после вопроса о желаемой заработной плате не торопясь и внятно назови сумму (конечно, не заоблачную, но и не до смешного маленькую) и... выдержи паузу. Молчи до тех пор, пока наниматель не задаст тебе следующего вопроса. Бывает, что держать паузу долго не приходится, но случается и так, что молчание затягивается на 15 и более секунд. Это только на первый взгляд может показаться, что 15 секунд – это мало. На самом деле, держать паузу *целых* 15 секунд очень трудно, так как многие люди испытывают неловкость, если собеседник молчит. Здесь самое главное – не говорить и, конечно, не дергаться: не комкать платок, не чесать нос, не вытирать ладони о юбку или брюки, то есть не делать абсолютно никаких движений. При этом собеседнику нужно смотреть в глаза и сохранять доброжелательное (но не сурово-выжидательное) выражение лица. Безусловно, задача не для слабонервных, но если ты хочешь перетянуть одеяло на себя, придется научиться. Есть одна маленькая хитрость: если тебе трудно смотреть собеседнику в глаза, не отводя взгляда, смотри на его переносицу и думай о чем-то хорошем – так ты сможешь

до конца «додержать» паузу и не «потеряешь лицо». Опытные менеджеры говорят, что тот, кто начинает говорить первым, проигрывает переговоры.

Главная ошибка всех начинающих «паузодержателей» – это неверный выбор места для паузы. Ни в коем случае не следует многозначительно замолкать посреди предложений, словно подбирая нужные слова или задумываясь над смыслом того, что сама же сказала, особенно если у тебя есть привычка разговаривать вежливо, но несколько свысока. Такие паузы ничего, кроме раздражения, у собеседника вызвать не могут. Возможно, тебя даже прервут, не оценив творческого порыва, решив, что ты закончила высказывание. Речь не должна прерываться паузами постоянно, только в этом случае тебе удастся с помощью пауз привлечь внимание к на самом деле значимым местам. То же самое с равным успехом можно отнести и к слишком медленной речи – как правило, она нравится только самому говорящему, который упивается важностью и значимостью каждого рожденного в муках слова.

Отдельно нужно поговорить о мимике и жестах как о неотъемлемых составляющих того образа, который мы хотим представить на суд зрителя (в нашем случае это будущий работодатель). Не могу утешить лентяек... Вновь придется репетировать.

► *Представь, что ты заходишь в кабинет и садишься.*

Да, ты садишься, садишься и снова садишься – так и этак – это же репетиция. Понятно, что репетиция вновь проходит перед зеркалом. Как ты сидишь? На краешке стула или опираясь на его спинку? А может, ты закинула ногу на ногу на манер Шарон Стоун из «Основного инстинкта» или вообще перекрутила ноги? Куда ты примостила свой портфель или сумку? Где находятся твои руки, когда ты сидишь? Не торчат ли голые (еще хуже – небритые!) ноги из-под брючин из-за того, что носки коротковаты? Не слишком ли высоко задирается юбка? Не собираются ли гармошкой на коленях колготки? Не топорщится ли пиджак?

Тебе самой-то нравится, как ты сидишь? Нет? Тогда сиди и думай, что не так и как это можно исправить. Если ты сидишь на самом краешке стула, скукожившись или напрягшись, то к тебе и отнесутся как к «блошке на гребешке». Разваливаться тоже не стоит – не буди зверя в работодателе, он такое «разваливание» истолкует непосредственно как вызов... или приглашение к более тесному общению. Оно тебе надо? Приучи себя сидеть на стуле с прямой спиной, не облакачиваясь на спинку, но и не сутулясь – ты же не сирота казанская, которая пришла милостыню просить! Удобнее всего сидеть примерно на полови не стула, ноги при этом постарайся не вытягивать слишком далеко вперед, но и не прячь их под стулом – и то, и другое некрасиво и создает плохое впечатление.

Сумку или портфель поставь на пол рядом с собой или повесь на спинку стула. А вот класть сумку или портфель на колени не стоит (разве только для того, чтобы достать нужные документы), так как этот предмет станет психологической преградой между тобой и твоим собеседником и нарушит конструктивный диалог.

Если проводить собеседование с тобой будет женщина, в ее присутствии, сидя на стуле, не закидывай ногу на ногу – это не добавит тебе привлекательности в ее глазах, скорее наоборот – тебя примут за не слишком воспитанного человека.

Разговаривая, не улыбайся, словно идиотка, показывая все наличествующие во рту зубы, но и не сиди с видом, будто перед собеседованием съела лимон. Не дергайся и не суетись – помни, это всего лишь собеседование, а не восхождение на Голгофу.

Репетируя свой выход (в нашем случае это собеседование), всегда помни, какую цель преследуешь. Можно выполнить массу ненужных телодвижений в рамках выбранного образа, которые будут интересны самой тебе, но ни на йоту не приблизят тебя к намеченной цели. Поэтому, создавая образ, помни, что он складывается из твоих реакций на происходящее, а одежда, аксессуары, макияж – лишь фон, подчеркивающий их. Что это значит? Каждый человек состоит из впечатлений, воспоминаний, опыта, своих ошибок и побед. Ты, как настоящий манипулятор, должна отложить в сторо-

ну свои эмоции и жизненный опыт (большой или маленький – не важно) и надеть на себя чужие эмоции, опыт, знания (а в некоторых случаях и изобразить их отсутствие). Нельзя утверждать, что ты являешься классным специалистом, если твоя трусливая душонка ни капельки в это не верит. Но если ты войдешь в образ настоящего спеца до такой степени, что поверишь самой себе, то и люди тебе поверят. Поэтому если ты врешь, ври так, будто ничего правдивее отродясь никому не говорила, если завышаешь свою цену, – верь сама в то, что лучшего спеца, чем ты, днем с огнем не сыщешь. Пока ты не поверишь сама себе (со временем это перерастет в веру *в себя*), тебе никто никогда не поверит. Как только ты научишься верить себе, то есть создавать образ, достойный веры, ты перестанешь совершать лишние телодвижения, говорить глупости и вести себя по-дурацки, а это, надо признать, не так уж мало.

Напоследок, заканчивая вводный курс в «карьерное манипуляторство», стоит сказать еще о нескольких мелочах, которые могут «поставить тебе подножку» на карьерной лестнице или вознести тебя на ее вершину.

► *Не опаздывай на собеседование ни под каким предлогом. Но уж если опоздала, – не оправдывайся, а просто извинись, это как раз тот случай, когда попытки сманипулировать и обратить ситуацию в свою пользу ни к чему хорошему не приведут.*

– Не надевай на собеседование новые вещи или обувь. Если одежда (или обувь) окажется неудобной, думать ты будешь только об этом, а не о том, как произвести нужное впечатление.

– Если не знаешь, какие украшения подобрать под костюм, лучше сними все – хуже уж точно не будет.

– Не сооружай на голове сложную прическу – она будет отвлекать внимание от лица.

– Не превращай свой макияж в боевую раскраску, если только ты не устраиваешься на работу в ночной клуб стриптизершей.

– Не обливайся духами перед собеседованием – далеко не все запахи так приятны, как кажется тебе. Не забывай, что запах может послужить определяющим фактором в том, понравилась ты работодателю или нет, потому что работодатель – в первую очередь человек, он хочет работать с людьми, которые ему приятны.

– Все документы должны быть при тебе, причем сложенные аккуратно, не мятые и не испачканные – часто по внешнему виду документов работодатели делают вывод об общей опрятности работника и его аккуратности в работе.

– Никогда не хами, даже если с тобой обошлись «не так, чтобы очень», держи марку, возможно, это не последний твой «поход» на собеседование в этой фирме.

Из приведенного примера «карьерного манипуляторства»

не совсем ясно, каким же образом отвечать на нападки человека, который ведет собеседование, как ставить его в тупик, какими словами убеждать в том, что ты – мечта всей его трудовой жизни. Но правда заключается в том, что когда ты тренируешься, поймешь простые законы общения, увидишь, как на тебя реагируют люди, примешь к сведению вышеизложенные советы (и не только применительно к собеседованию при трудоустройстве), навыки управления людьми начнут формироваться сами собой, ты этого даже не заметишь. К сожалению, жизнь очень похожа на спортивные соревнования – кто много тренируется, тот и выигрывает. Я могу дать тебе ключ, но открыть дверь ты должна сама. К тому же помни, что в первую очередь нужно научиться управлять собой, а потом уже браться за других людей.

С личной жизнью все намного проще и одновременно сложнее: проще потому, что близких и дорогих ты знаешь как облупленных, а сложнее потому, что страшно их потерять, огорчить, да и вообще дорогим человеком манипулировать как-то стыдно, хочется рассказать ему всю правду, быть хорошей, честной, доброй и т. д. Только правильно ли это?

Возьмем для примера отношения с мужчинами. Казалось бы, все просто: тот, кто больше любит и больше боится потерять, становится мишенью для манипуляций, а тот, кто чувствует власть, как правило, ею пользуется в своих целях. Даже в том случае, если в семье установилось равноправие,

между сторонами существует негласное или гласное соглашение о том, кто какими вопросами ведает, кто в чем царь и бог. Этот вариант оптимальный, а потому практически нереальный. Гораздо чаще мужчина и женщина строят *сценарий игры*, в которой кто-то подчиняется (или играет в подчинение), а кто-то позиционирует себя как деспота, причем «показушный» сценарий очень часто не отражает реальной расстановки сил. Как правило, умные женщины, научившись демонстрировать подчинение, крутят своими мужьями, как им заблагорассудится.

Книги по манипулированию и управлению людьми для женщин должны быть не такими, как для мужчин. По большому счету, вся наша литература, искусство, наука созданы мужчинами (а порой и мужчинами со смещенной сексуальной ориентацией), а значит и для мужчин. Многие женщины ошибочно идут по пути соответствия и перенимания мужских технологий, манеры поведения, они опираются на мужские «работающие» модели, но это неправильно. Женские модели работают не менее эффективно, что доказано не одним поколением успешных и состоятельных женщин. Зачем, к примеру, спорить с мужчиной? Женщина, которая следует мужской модели, скажет: «Чтобы доказать ему свою точку зрения!» Но на самом-то деле доказать мужчине что-то, даже самое очевидное, практически невозможно. В том же случае, если он все-таки согласится с тобой, его настроение будет безнадежно испорчено, а отношение к тебе «подпор-

чено» твоими упрямством и неуступчивостью. К чему разбивать себе лоб, доказывая то, что и в доказательствах не нуждается? Спорить с мужчиной, в соответствии с женской моделью, имеет смысл только в том случае, если в конце ты готова ему уступить и признать его превосходство.

Конечно, наука управления людьми требует трезвого расчета и разумного подхода к проблемам и людям, а женщины – народ эмоциональный, чувствительный. Но это вовсе не значит, что нужно впадать в крайности – быть эмоциональной до истерик и слушать только свою интуицию или становиться бесчувственным расчетливым роботом. Все очарование женщины как раз и заключается в балансировании между «чувствую» и «думаю», мужчины называют этот баланс женской логикой, именно он дает нам возможность шутить не так, как это делают мужчины, оставаться загадочными (пусть даже с ноткой легкой придури) и чувствовать себя высшими существами по сравнению с мужчинами.

Итак, первое правило управления мужчинами:

➤ *НИКОГДА НЕ СПОРЬ С МУЖЧИНОЙ, НЕ БОРИСЬ С НИМ*

Второе правило, возможно, несколько удивит тебя:

➤ *НИКОГДА НЕ ПРОСИ МУЖЧИНУ О МЕЛОЧАХ, ТОЛЬКО КРАСИВЫЕ И ВЕЛИКИЕ ЖЕЛАНИЯ СПОСОБНЫ*

ЗАСТАВИТЬ МУЖЧИНУ ИХ ВЫПОЛНЯТЬ

Как это не удивительно, но осуществить бытовые манипуляции порой бывает сложнее, чем глобальные. Как сказала одна моя знакомая, заставить мужчину помыть посуду сложнее, чем выпросить у него поездку в Париж. Но если подумать, ничего странного в таком раскладе нет. В каждом из нас живет «наполеончик», которому хочется покорить мир и совсем не хочется стирать себе носки, забираясь на вершину славы и успеха. Любому человеку живется гораздо проще, если рядом есть кто-то, отвечающий за наполнение холодильника и регулярные поставки чистого белья. Кстати, «разводить» мужчин необходимо! Мой опыт показывает, что чем больше мужчина тратит на женщину, тем больше он ее ценит.

Третье правило:

► *ВЛИЯТЬ НА ПОСТУПКИ МУЖЧИНЫ ЛУЧШЕ ВСЕГО ТОГДА, КОГДА ЕМУ ОЧЕНЬ ХОРОШО ИЛИ ОЧЕНЬ ПЛОХО*

Здесь все довольно просто: человек в критической ситуации более подвержен влиянию, он потерян, не уверен в себе, поэтому нужно закрепить и упрочить его веру в себя и на что-то его сподвигнуть. Если же мужчина чего-то добился, у него прекрасное настроение, он добр и великодушен как сы-

тый лев и готов выполнить твою просьбу. Из этого правила «плавно вытекают» следующие, четвертое и пятое:

➤ *НИКОГДА НИ О ЧЕМ НЕ ПРОСИ ГОЛОДНОГО И РАЗДРАЖЕННОГО МУЖЧИНУ*

С этим правилом все понятно, могу только добавить: никогда не обвиняй мужчину, так как ответ на обвинение может быть только один, однозначный и категорический, и вряд ли он тебе понравится. Не надейся услышать извинения – мужчины терпеть не могут людей, у которых нужно просить прощения. Извинения – это мягкая форма унижения, признания того, что человек был не прав, ошибся, для мужчины это невыносимо.

➤ *ЕСЛИ ТЫ СМОГЛА ПОСТРОИТЬ ПРОЧНЫЕ И ДЛИТЕЛЬНЫЕ ОТНОШЕНИЯ, НЕ СТРЕМИСЬ К СОХРАНИЮ СТАБИЛЬНОСТИ, ХАОС – ЛУЧШИЙ ПОМОЩНИК МАНИПУЛЯТОРА*

Мужчина может переносить женские капризы и «придурки», но он вянет, чахнет идохнет в скуке, ему, по большому счету, не нужна стабильность и спокойствие, к которым так стремится женщина, поэтому, создавая «теплое гнездышко», сразу задумайся и о том, чтобы у мужчины всегда были под рукой «ветряные мельницы», с которыми можно по-

бороться. Только в этом случае он не отправится на поиски острых ощущений и будет с тобой рядом долго, а значит, им можно будет управлять, как это нужно тебе.

Следующее, шестое правило:

➤ *НЕ ВЕРЬ ТОМУ, ЧТО ГОВОРИТ МУЖЧИНА, СУДИ О НЕМ ТОЛЬКО ПО ПОСТУПКАМ*

Комментарии излишни. Седьмое правило:

➤ *ТВОЕ ЖЕЛАНИЕ НИКОГДА НЕ ДОЛЖНО ЗВУЧАТЬ КАК ПРОСЬБА ИЛИ ПРИКАЗ*

Делай что хочешь и как хочешь, говори полунамеками, размышляй вслух, убеждай мужчину в том, что это выгодно в первую очередь ему, приводи примеры и доказывай что-то на своем примере, но не проси, не утомляй мужчину своими проблемами (просьба чаще всего воспринимается именно как призыв решить чью-то проблему). Конечно, любому мужчине приятно побыть рыцарем, но одно дело – спасти даму сердца от хулигана, и совсем другое – погулять с ее пучеглазой собачкой.

Восьмое правило:

➤ *НИКОГДА НЕ ПЫТАЙСЯ ПЕРЕДЕЛАТЬ МУЖЧИНУ, ВО ВСЯКОМ СЛУЧАЕ, ПОЛНОСТЬЮ*

Запомни раз и навсегда: люди не меняются, а, если и меняются, то не в лучшую сторону. Мало кто способен сказать самому себе: «Да, я придурок, никто, ничто, жалкая сошка, делайте со мной что хотите». Все любят себя, все хотят быть значимыми и ценимыми, чтобы «изменчивый мир» прогнулся именно под них, и никак иначе. Можно развернуть человека к себе лучшей стороной, но уменьшить его практически невозможно.

Девятое правило:

➤ *ОСНОВА ЛЮБОЙ МАНИПУЛЯЦИИ – ИНФОРМАЦИЯ*

Чем более внимательно ты изучаешь человека, тем очевиднее для тебя, какие у него есть «кнопочки», нажав на которые, можно чего-то добиться. Первый этап в искусстве влияния на людей – сбор информации, второй – ее использование. Собирать информацию тоже нужно уметь – не выпытывать, не быть назойливой. К тому же, задавая вопрос, помни о том, что, отвечая на него, человек, скорее всего, сохрет или скажет не всю правду. Истина появится только после того, как ты задашь несколько «почему», «зачем» или «как» и доберешься до первопричины.

Одиннадцатое правило:

➤ *ЛЮДИ БОЛЕЕ ПОДВЕРЖЕНЫ ТЕМ ПРИЕМАМ, КО-*

ТОРЬЕ ИСПОЛЬЗУЮТ САМИ

Того, кто «давит на жалость», легко разжалобить, карьерист поймет и оценит чей-то трудовой подвиг, заботливая мамаша сделает что угодно и для чужого малыша. Людям свойственно стремление к «себе подобным», а значит, им легче понять проблемы «родственных душ», встав на чье-то место, чувствовать себя на этом месте комфортно, что называется «войти в положение». Почаще используй местоимение «мы» вместо «я» и «ты», подчеркивая свою «похожесть». Самый очевидный ход: «Надо же! Мы так часто дураем одинаково!»

Двенадцатое правило:

► ПРЕСЛЕДУЯ СВОИ ЦЕЛИ, ЗАСТАВЛЯЯ ЧЕЛОВЕКА ВЫПОЛНЯТЬ СВОИ ЖЕЛАНИЯ, ТЫ ДОЛЖНА ПРЕПОДНЕСТИ ИНФОРМАЦИЮ ТАКИМ ОБРАЗОМ, ЧТОБЫ ГОВОРИТЬ НЕ О СЕБЕ И О ТОМ, ЧТО НУЖНО ТЕБЕ, А О НЕМ И О ТОМ, ЧТО НУЖНО ЕМУ

Независимо от того, что нужно человеку, о чем он говорит, даже если ему ничего от тебя не нужно, он говорит о себе и вполуха слушает то, что ты рассказываешь о себе. Вспомни подруг, которые, перебивая друг друга, взхлеб рассказывают: «А я...», «А мой...» и т. д. Исключение составляют только мужчины, которым ты интересна как объект, которые влюблены, но в любом случае повышенный ин-

терес к другим людям, как правило, непродолжителен. Как только человеку кажется, что он узнал тебя, сама по себе ты становишься ему не интересна, а значит, и твои желания тоже. И в этом случае помочь может только «привязка» на его неповторимую персону, интерес к которой у человека не ослабевает никогда.

Тринадцатое правило может показаться тебе странным (для манипулятора) и только мешающим всем остальным:

► ГОВОРИ ТОЛЬКО ПРАВДУ, ОСОБЕННО В ТОМ, ЧТО КАСАЕТСЯ САМОЙ СЕБЯ

Глупо рассуждать о том, что врать нехорошо. Иногда очень даже хорошо и для других людей полезно – как известно, меньше знаешь – лучше спишь. Вот только попасться на вранье очень просто – сама забудешь, что кому врала, или добрые знакомые-родственники по незнанию чего ляпнут. Врать и помнить, что наврала, – это очень утомительно.

Манипуляция чаще всего строится на симпатии, а значит, и на доверии, вранье это доверие разрушает. Не можешь сказать правду? «Урежь» ее до удобоваримого формата (то есть Расскажи не все) или ничего не говори – говорить вообще лучше меньше, тогда то, что сказано, кажется более значимым и важным. А если говоришь что-то не слишком приятное, сделай упор на то, что это свойственно многим (например, всем мужчинам), что у каждого есть слабости, но эти

«мелкие недостатки» на твоё отношение к человеку никак не влияют – с одной стороны, но с другой неплохо было бы кое-что подкорректировать, ведь, как известно, нет предела совершенству. Моя подруга, писательница Анна, составила целый разговорник – как женщине сказать мужчине, что она думает, но не обидеть его. Главные секреты успеха – чувство юмора, улыбка, никакого «гонора», ласковый тон и глаза, излучающие любовь и нежность.

У меня часто спрашивают, как научиться шутить. Если честно, я и сама не знаю. Кому-то этот талант передаётся от родителей, кто-то «нарабатывает» юморной навык, общаясь с друзьями и рассказывая анекдоты. Только одно я знаю точно: глупый человек шутить не умеет, а если и пытается, шутки у него получаются плоскими и пошлыми, смешными только для таких же «тупиков», потому что юмор и общий уровень интеллекта неотделимы друг от друга, а умение видеть смешное зависит в большей степени от желания человека и его «привычки» видеть мир в розовых или серо-бурых тонах, от того, с кем и как он общается.

Итак, учимся по-умному противостоять мужским нападкам и правильно говорить мужчинам неприятные вещи.

1. Если я прошу у тебя деньги на маникюр, это значит: мне также необходимо сделать педикюр, чистку лица, эпиляцию и т. д., и т. п. Если же ты считаешь, что я на все это много трачу, то не забывай, что в этом салоне мне всегда готовы совершенно бесплатно предложить чашечку горячего ко-

фе. Так что, как ни крути, я экономлю наши с тобой деньги.

2. Если ты считаешь, что я слишком много говорю о своих проблемах и не даю тебе даже слова вставить, то ты, милый, в конце концов, можешь послать мне SMS.

3. Тебе кажется, что я слишком много времени провожу в ванной? Но согласись, дорогой, сидеть в туалете со «Спорт-экспрессом» ничуть не лучше.

4. А если тебе не нравится, как я готовлю, учти, что кухня обойдется тебе дороже.

5. Всякий раз, когда я листаю гламурные журналы о жизни голливудских поп-звезд, ты саркастически замечаешь, что мне до них далеко. Так знай: тебе тоже далеко до красоток со страниц «Плейбоя».

6. Тебя раздражает ходить со мной по магазинам? Ты уверяешь, что это смертная тоска... Хорошо, если хочешь, можешь покататься на эскалаторе, пока я совершаю покупки.

7. Ты говоришь, что я должна больше общаться с твоими друзьями. Но о чем я могу разговаривать с ними, они ведь такие непросвещенные! Они не только не знают, с кем развелся Саид, но и куда исчез медальон Жади, почему Мэл потеряла ребенка... Не понимаю, как ты сам можешь дружить с людьми, абсолютно не интересующимися современным кинематографом? Тем более что в фильме затрагиваются проблемы клонирования и наркомании.

8. Ты все время твердишь, что я не умею делать нужных покупок. Так вот, дорогой, ты ошибаешься! Вчера ты попро-

сил меня купить тебе новую электробритву. Но я подумала: зачем дважды переплачивать за одно и то же? Поэтому я купила нам эпилятор последней модели.

9. Ты считаешь, что женщина не способна строить рациональные планы? А как тебе моя идея объединить сразу три вещи: приезд твоей и моей мамы и наш отъезд на море за день до этого?

10. Вот ты упрекаешь меня, что своей нескончаемой болтовней я мешаю тебе вести машину. Что ж, в таком случае я могу всю дорогу разговаривать со своей мамой по мобильному телефону. Но тебе и это не нравится! Ты считаешь каждую копейку, внесенную на мой авансовый платеж. Учти, дорогой, твое нежелание обсуждать со мной интересующие меня темы, как и «обнуление» моего баланса, грозят тем, что я начну разговаривать сама с собой. А услуги психиатра нынче стоят недешево! Так что я оставляю право выбора за тобой.

11. Ты жалуешься на несварение желудка всякий раз, когда я пытаюсь приготовить на ужин что-нибудь экзотическое из нового бестселлера по кулинарии. Но, дорогой, я только и делаю, что забочусь о тебе! На прошлой неделе я купила со скидкой целую упаковку «Фестала». И ты еще осмеливаешься меня упрекать?

12. Когда я попросила тебя купить подарок ко Дню Рождения моей мамы, ты сразу же заявил, что согласен оплатить ей тур на Лысую Гору. Кстати, где это? Где-нибудь в тропиках, я надеюсь. Но все же меня настораживает твоя щедрость...

13. Запомни, милый, никогда не решай за меня! К тому же, что ты вообще можешь сделать без моей помощи? Если бы не я, ты не согласился бы участвовать в той рекламной акции. Ну, ты помнишь: «Покупая в нашем магазине 2 велотренажера, вы абсолютно бесплатно получаете надувной мяч для пляжного волейбола и фирменную сумку для хранения лыж!» Ты был в бешенстве, когда я все это заказала. Но теперь-то, дорогой, тебе не с чем поспорить. Посмотри только, как прекрасно можно использовать один велотренажер в прихожей вместо вешалки, а второй – в спальне. А в лыжном чехле замечательно хранятся твои удочки. И это ничего, что они помещаются не полностью. Ты, пожалуйста, не волнуйся, я их чуть-чуть обрезала. А твоя мама говорит, что я плохая хозяйка...

14. Если я считаю, что тебе необходимо появляться на людях одетым в соответствии с тем положением, которое ты занимаешь, это значит, что мне требуется полностью обновить гардероб.

15. Ты полагаешь, что вовсе не обязательно каждый год ездить отдыхать на море. Хорошо, я могу согласиться и на престижный швейцарский лыжный курорт. А если ты считаешь, что это слишком дорого, что разумнее купить себе небольшой дачный домик, то я не стану с тобой спорить. Пожалуйста, покупай! К тому же психологи утверждают, что отдельный отпуск только на пользу браку.

16. Дорогой, с сегодняшнего дня тебе придется отменить

свои воскресные встречи с друзьями за кружкой пива! Потому что теперь по воскресеньям мы с тобой посещаем курсы Фэн-шуй. И не важно, что тебе это не интересно. Зато супружеским парам, записывающимся на эти курсы, скидка 30 %. И если нам с тобой записаться еще на какие-нибудь курсы (например, икебаны, визажа или ландшафтного дизайна), то мы сможем сэкономить кучу денег. Ты только представь: на одних 30 %, на других 30 %, еще где-нибудь тоже 30 %. Это сколько же в итоге получится!!! И после этого ты смеешь утверждать, что я отношусь к семейному бюджету безалаберно?

17. Ты целых 20 минут выбирал в магазине какие-то блестящие для рыбы. (И зачем рыбе нужны блестящие висюльки?!) А мне ты почему-то не разрешил купить новые сережки. Или ты хочешь сказать, что рыба для тебя дороже, чем я?

18. Тебе не нравится, что я слишком долго куда-то собираюсь и вожусь перед зеркалом? Но, милый, признайся, ты ведь ни за что не согласишься держать для меня личного гримера и парикмахера. Так что, будь добр, уж позвони в Аэропорт и попроси, чтобы они задержали регистрацию еще на пару часиков.

19. Тебя всегда раздражает моя неопределенность, например, ответ: «Ну, не знаю, а что?» Так вот, говоря это, я подразумеваю, что все карты в твоих руках. Нужно лишь показать мне самые козырные. Надеюсь, теперь тебе понятно?

20. Ты не веришь ни единому моему слову, полагая,

что женская верность – понятие не существующее. Но ведь именно женские непостоянство, неопределенность и склонность к преувеличению и интригам позволяют мужчинам почувствовать себя рыцарями на тропе войны.

21. Когда ты узнал, сколько стоит мой новый купальник, ты пришел в ужас. Но, дорогой, я и так умалчиваю о том, сколько мне понадобилось денег для того, чтобы ты не пришел в ужас, увидев в этом купальнике меня.

22. Ты смеешься над моей безграничной доверчивостью к содержанию рекламных роликов. А ты задумывался над тем, что заставляет тебя покупать новые сорта пива, сигарет, автомобильное масло или пену для бритья? И нечего после этого говорить, что мужскую логику никакая реклама с места не сдвинет!

23. Ты не понимаешь, как можно по несколько часов в день проводить за просмотром телесериалов и какая от этого польза? Но тогда объясни мне, для чего мужчины смотрят футбол, бокс или хоккей, запихивая при этом в рот какую-нибудь жирную отбивную и запивая ее «энным» количеством пива? Можно подумать, что таким образом они станут обладателями силы братьев Кличко или фигуры Дэвида Бэкхема. А мои сериалы, по крайней мере, учат меня жить правильно, выбирать качественные вещи, грамотно разводиться и заново влюбляться. И кому какое дело, что на столике передо мной тарелка с пирожными?

24. Если ты подарил мне на позапрошлом 8 Марта фен для

волос, это вовсе не значит, что он заменит мне сломавшуюся на прошлой неделе микроволновку, кухонный комбайн последней модели, моющий пылесос и стиральную машину, которую ты вот уже несколько месяцев грозишься подключить самостоятельно.

25. И еще: после того как тебе на голову упала длинная пластиковая палка, ты обвинил меня в том, что я не умею хранить вещи в подходящих для них местах. Но при чем здесь я? Это был всего лишь держатель шторы для ванной, который ты обещал мне установить прошлым летом.

26. Ты подозреваешь меня в том, что я с тобой только ради денег. Но согласись, ведь если бы не я, никто так бы и не узнал, что у тебя есть деньги. Признайся, разве это не тешит твое мужское самолюбие?

27. Ты придерживаешься мнения, что женщина за рулем – все равно что обезьяна с гранатой. Ты ни разу не доверил мне руль нашей машины. И в тоже время ты платишь сумасшедшие деньги за страховку. И ты еще смеешь что-то говорить о женской логике?

28. Моя маникюрша говорит, что мужчины сплетничают не меньше женщин. А если ты с этим не согласен, скажи мне, откуда твоя секретарша знает, какой размер белья я ношу и когда в последний раз я посещала стоматолога?

29. Если однажды вечером ты застанешь меня лежащей в постели в кружевном белье и с томиком Брюсова (Пушкина, Лермонтова, Мандельштама, Есенина), это значит, что мне

не хватает твоего внимания. А может, это и ничего не значит... Просто я решила интеллектуально развиваться.

30. Если я демонстративно оставляю на обеденном столе рядом с твоей тарелкой объявление о предстоящей крупной распродаже, это никакой не намек. Это уже принятое решение. Так что не забудь оставить мне немного денег. И желательно побольше, ведь это распродажа!

31. Если ты хочешь каким-нибудь образом залезть в мои мозги и разложить их содержимое по полочкам в строгом порядке, руководствуясь своей мужской (и, как ты считаешь, единственно правильной) логикой, то знай, у тебя ничего не получится! Когда мужчина пытается прочистить женщине мозги, ничего хорошего не происходит. А вот если наоборот... Просто мужчины зачастую и сами не замечают, когда женщины вторгаются в их «святую святых» – мужскую логику. Прими к сведению, дорогой: **настоящим** мужчину делает женщина!

32. Если я говорю «может быть», это значит, что я уже приняла решение. Просто не хочу сообщать тебе о нем раньше времени.

33. Если я говорю «да», это почти всегда означает, что я все равно осталась при своем мнении.

34. Если я поспешно соглашаюсь с тем, что ты мне говоришь, вероятнее всего, в этот момент я думаю о чем-то своем.

35. Если я говорю «нет», значит, я даю тебе еще один

шанс.

36. Если я говорю «наверное», можешь быть уверен, что это стопроцентное «нет».

37. Если я говорю: «Почему бы нам не купить новый телевизор?», это значит, что я уже внесла первый взнос за кредит.

38. Если я с ужасом сообщаю тебе, что у меня слетела набойка, это не значит, что я прошу тебя отнести их в ремонт. Неужели ты сам не можешь догадаться, что мне пора купить новые туфли?

39. Если я говорю тебе: «Ну спасибо!», это вовсе не означает, что я тебе за что-то благодарна. Просто мне с самого начала не нужно было тебя об этом просить.

40. Если тебе кажется, что твой костюм плохо сидит и вообще давно вышел из моды, то совсем не обязательно покупать новый. Можно элементарно подобрать приличный галстук, отвлекающий внимание от костюма.

41. И если ты думаешь, что мы слишком много тратим на одежду, то, пожалуйста, ты можешь одеваться на дешевых распродажах или в секонд-хенде.

42. Когда я покупаю новую губную помаду или лак для волос, я покупаю это нам. Но когда ты тратишь деньги на зимнюю резину или набор отверток, ты покупаешь это себе.

43. Если ты думаешь, что всегда прав, то ты ошибаешься. К примеру, ты не прав уже тогда, когда так думаешь.

44. Если я слишком долго разговариваю по телефону, то

ты не имеешь права меня отчитывать. В любом случае, для тебя это лучше, чем если бы моя мама жила вместе с нами.

45. Если я прошу тебя помочь мне с уборкой квартиры, это не означает, что требуется всего лишь поднять ноги, когда я орудую пылесосом.

46. Если ты так ревнуешь меня к каждому встречному мужчине, то почему бы тебе самому не чинить в нашем доме проводку, краны и все остальное?

47. Ты утверждаешь, что я часто бросаю деньги на ветер, сгоряча покупая вещи, которыми пользоваться не буду. Но, дорогой, ты тоже покупаешь всякие плоскогубцы, рубанки, дрели, отвертки и напильники. И тем не менее, мы каждый раз вызываем сантехника или мастера по ремонту холодильников.

48. Вот ты говоришь, что любопытство у женщин в крови. А сам каждый раз, когда я возвращаюсь из магазина, спрашиваешь, сколько денег я потратила из той суммы, что ты собирался отложить «на черный день».

49. Зачем говорить тебе, сколько это стоит?! Ты все равно не поймешь.

50. Если ты, возвращаясь из очередной командировки, застаешь в нашем доме постороннего мужчину, то реши, что для тебя важнее: я или твоя работа?

51. Не надо кричать, что я все время кормлю тебя одним и тем же! Если ты не чувствуешь разницы во вкусе тех новых соусов, что рекламируют по TV, то причем здесь я?

52. Неужели ты думаешь, что, устроившись на работу, я буду тратить *наших* денег в два раза меньше?

53. Когда твоя мама в поисках пыли проводит пальцем по нашей мебели, объясни ей, что твоей зарплаты не хватает на содержание домработницы.

54. Когда я клянусь тебе в верности, это равноценно твоим словам о том, что я у тебя единственная и неповторимая.

55. Если ты наивно полагаешь, что ты умнее меня, что ж, никто не запрещает тебе так думать. Но то, что ты так думаешь, уже доказывает обратное.

56. Ты не можешь понять, зачем я выщипываю брови и рисую их заново? Но согласись, милый, ты тоже иногда совершаешь необъяснимые поступки. Например, для чего ты собираешь в своем гараже всякий хлам, а потом каждый год наводишь там порядок?

57. Если ты думаешь, что своим криком я ничего не добьюсь, то знай, что своим невозмутимым молчанием ты тоже ничего не добьешься!

58. Тебя раздражает, когда я говорю, что мне нечего надеть? Но и меня раздражает, когда ты ходишь по дому в вылинявшей майке и растянutom трико пятнадцатилетней давности.

59. Ты никогда не поймешь, что бриллианты – лучшие друзья девушек. Я тоже в недоумении: почему для того, чтобы иметь лучших друзей, мне приходится терпеть тебя?!

60. Да, я потратила на услуги визажиста деньги, которые

ты выделил мне на покупку утюга, но это вовсе не значит, что я решила обойтись без утюга.

61. Когда я прошу тебя проверить, не забыла ли я выключить утюг, то тебе следует также посмотреть, не горит ли газ и не открыты ли краны в ванной.

62. Тебе никогда не нравилась моя мама? Так знай: это у вас взаимно.

63. Если я обещаю тебе впредь быть более рассудительной, это значит, что отныне я не стану прислушиваться к твоим советам, а сделаю все так, как планировала с самого начала.

64. Если ты купишь мне эти чудные босоножки, то я поеду с тобой на твою проклятую рыбалку!

65. Если я разговариваю о тебе со своими подругами, это значит, что на телевидении временно прекратили показ моего любимого сериала.

66. Если бы я знала все, чего я хочу, тебе было бы со мной скучно.

67. Если бы даже ты знал, чего я хочу, то ничего бы не изменилось. Ты все равно не купишь мне еще одну шубку.

68. Если я говорю, что нам нужно расстаться, это значит, что ты давно не дарил мне чего-то существенного.

69. Если я думаю, что ты не прав, то ты действительно не прав.

70. Если ты думаешь, что я не права, значит, я действительно приняла правильное решение.

71. Если я предлагаю тебе пойти на компромисс, будь готов принять мою сторону.

72. Что с того, что я не могу отличить карбюратор от аккумулятора? Ты тоже не сможешь отличить бюстье от боди.

73. Если я принесла тебе кофе в постель, значит, в постели с тобой была не я.

74. Если тебя не устраивают блины, которые я пеку, то меня не устраивает лапша, которую ты вешаешь мне на уши каждый раз, когда задерживаешься на работе.

75. Если ты спрашиваешь меня, как ты выглядишь, значит, ты перестал пользоваться успехом у своей секретарши.

76. Если я спрашиваю тебя, как я выгляжу, то тебе имеет смысл возвращаться с работы пораньше.

77. Если я заигрываю с твоими друзьями, это решительно ничего не значит. А вот если ты флиртуешь с моими подругами, то это значит **все!**

78. Если ты считаешь, что я не умею завязывать галстук, то подумай, чего тебе будет не хватать больше: галстука или меня?

79. Если ты хочешь знать, что я думаю о тебе на самом деле, нет ничего проще: просто поставь знак «—» перед всеми теми качествами, которые ты привык считать своими достоинствами.

80. Если ты думаешь, что карьера женщине не к лицу, то знай: ты тоже не к лицу многим женщинам.

Стерва становится актрисой

Я думаю о своей жизни как о замечательной пьесе, которую я написала сама, так что моя задача – получить возможно большее удовольствие от своей роли.

Ширли Маклейн

Если ты в детстве мечтала играть на подмостках Большого театра или в кино, но твоя мечта не осуществилась, огорчаться по этому поводу глупо. Жизнь настоящей актрисы незавидна: утомительная работа, гастролы, поклонники (такие непостоянные и капризные), первые морщинки и вторые роли, когда хочется быть «примой». Далеко не всем «звездам» их жизнь кажется счастливой, а слава приносит радость. Прибавь к сложившейся картинке муки творческого характера, детей и мужа, которых видишь не очень час то (скорее всего, они тоже будут актерами – кто ж еще такую жену и мать вытерпит?!), злобное шипение конкуренток и гнусные домогательства режиссеров и продюсеров. Нет, я в шоу-бизнес не ходок. Играть? Играть можно и без театра, при этом самостоятельно выбирать зрителей, – каких хочешь. Играть можно даже за деньги, например, если удачный спектакль разыграть перед начальником. Скажу больше, играя, ты избавишься от комплексов и зажатостей, узнаешь, в какие игры играют люди, которые тебя окружают, и оценишь

их игру по заслугам. Так уж повелось, что авантюрный роман – это жанр городской, а городской житель – гораздо больше авантюрист (если не жулик!) не только в душе, но и на деле.

Чему на самом деле стоит поучиться у актеров и политиков, так это их умению грамотно себя подавать. Один из секретов успеха – его демонстрация и умение прятать свой неуспех. Люди судят по тому, что видят, а следовательно, по тому, что ты им говоришь и показываешь. Большинство маленьких девочек и мальчиков хотят стать актерами не потому, что стремятся выделиться, быть на виду, они верят в сказки, которые нам показывают по телевизору, ведь в фильмах и книгах люди не такие, как в реальной жизни. В фильмах и книгах люди богатеют в один день, попадают в водоворот мистических событий, расследуют загадочные преступления. Ты будешь всю жизнь зачитываться и засматриваться на героев, которых придумали для того, чтобы людям не было скучно, или делать свою жизнь похожей на кино (не на фильм ужасов, не бойся!)? Все персонажи, которых мы знаем со школьной скамьи, сложны и непредсказуемы, они слишком много сомневаются и размышляют о смысле бытия. А мы вчитываемся и повторяем чьи-то «умные» мысли, забывая о том, что всех героев придумали, чтобы было интересно читать, а не для того, чтобы брать с них пример.

Пусть кто-то сильно умный и совсем не талантливый кричит о том, что надо быть собой. Что значит собой? Большинство людей – скучные зануды, и если они перестанут ве-

селить себя в принудительном порядке (чтобы понравиться окружающим), станут абсолютно невыносимы. Со временем многим из тех, кто вынужден изображать радость и доброжелательность, сама собой приходит мысль о том, что так жить и вправду лучше и легче, а люди с проблемами, которые отражаются на лице и льются нескончаемым потоком на собеседника, становятся никому не интересны.

Если я тебя все еще не убедила, давай поразмышляем: женщине играть и притворяться сам Бог ве лел, вернее, не Бог, а процесс эволюции. Веками женщина была вынуждена подчиняться мужской воле или... делать вид, что подчиняется. Способность меняться и играть у женщин гораздо выше, чем у мужчин, потому-то я и утверждаю, что стервой может стать каждая, стоит только захотеть. В процессе эволюции самые продвинутые особи женского пола превратились чуть ли не в универсальных киборгов-трансформеров, которые выживают в любых условиях и управляют всеми окружающими. Страшно? Радоваться надо, а не бояться, и браться за свою жизнь обеими руками. Мужского аналога слова «стерва», между прочим, не придумал еще ни один «профессор».

Итак, приступаем к урокам актерского мастерства. Сразу хочу предупредить, тебе придется отбросить в сторону все бредни о талантливости и «божьем даре». Да, кто-то изначально талантливее, но это говорит только о том, что другому для достижения цели придется потратить больше усилий,

а не о том, что цель недостижима. Мы ведь не о спорте речь ведем, а об «играх разума», а про ограничения в тренировке мозга я еще ничего не слышала. Если бы все объяснялось наличием таланта, о Станиславском никто бы и «слухом не слыхивал». К тому же, кто тебе сказал, что этого самого таланта у тебя нет, может, он очень даже и есть, но лежит себе глубоко и хиреет от не востребованности?

Начинающая актриса должна знать, что хороший актер владеет такими средствами выражения как:

– слово (в том числе и умение держать паузу, когда это нужно или ты хочешь придать значимость словам);

– жест и мимика, которые говорят без слов (приподнятая бровь порой скажет о большем, чем все произнесенное вслух).

Совокупность слов, мимики и жестов порождает сценический образ и действие, в котором он участвует. Одна фраза, один жест, выбивающийся из образа, и вся игра пойдет насмарку. Потому-то мужчины и считают нас «врушками», из-за таких вот незадачливых актрис, день за днем провально играющих роли. Актерское мастерство заключается в умении актера убеждать человека в том, что он – тот, кого он играет, а не алкоголик Вася Пупкин, которого пригласили в поселковый клуб изобразить Деда Мороза (и даже нос красить не понадобилось). Хорошая актриса владеет своим телом и эмоциями, ведь именно неловкие и неподходящие под выбранный образ движения выдают человека, а

его настоящие эмоции «вылезают» в моменты, когда он испуган или удивлен. И весь образ рушится. Обидно. Другой вариант: ты настолько зациклена на том, чтобы сыграть хорошо, что начинаешь «насиловать свои чувства», стремясь стать похожей, но при этом смотришься неестественно. Чтобы не быть освистанной и закиданной помидорами, нужно научиться играть, как этому учатся профессиональные актеры. Наука, обобщенная в курс актерского мастерства К. С. Станиславским, сослужит стерве добрую службу. Итак, актерское мастерство тебе пригодится в таких ситуациях, как:

- поход в театр (роль светской львицы);
- деловая встреча (роль успешной и уверенной в себе бизнес-леди);
- свидание (роль кокетки или загадочной особы);
- визит налогового инспектора (роль наивной дурочки);
- визит бандитов (роль знающей и разбирающейся в «понятиях» особы);
- встреча с чиновником (роль вежливой идиотки или несчастной, замученной обстоятельствами женщины);
- вечеринка (роль веселой и беззаботной красавицы, от которой все без ума);
- визит к родителям (роль хорошей дочери).

Вот и получается, что все мы играем, попадая в ту или иную ситуацию. Помню, как в университете мы меньше красились и скромнее одевались на экзамен к стареющей преподавательнице. Чем не игра? Зато к преподавателю, хищно

шарящему похотливыми глазками по выпуклостям студенток, весь курс приходил размалеванным и в коротю-ю-ю-ю-юсеньких юбках. Играя себя (более красивую, уверенную и успешную) или кого-то из подруг (или «киногероинь»), запомни, что любая роль включает:

– выбранный образ (посмотрела, понравилось, захотелось быть похожей);

– мимику, жесты и слова, гармонично подходящие к выбранному образу (глупо, играя светскую львицу, громко смеяться и сморкаться в платок. Как сказал К. С. Станиславский «В каждой роли надо учиться всему сначала: ходить, стоять, сидеть»);

– характер, которым ты наделяешь образ (придумай женщине, которую ты изображаешь, свою историю жизни, ее слабости, цели, мечты, прочувствуй придуманный персонаж и одень его на себя, как тщательно подобранное платье);

– атмосферу, которую выбранный образ должен привнести в компанию (каждый человек имеет свою ауру, свой настрой, который он передает окружающим. С одним всегда легко, а другой «загрузит» так, что хочется сбежать на край света. Атмосфера для встречи с мужчиной должна быть наполнена тайной и обещанием неземных наслаждений, а для разговора с начальником такой настрой не подойдет, иначе из его кабинета ты попадешь прямо в его койку. Не обязательно быть хорошей. Для разговоров с теми, кто тебе неприятен, образ и атмосферу нужно подобрать так, чтобы они

раздражали, давили, чтобы хотелось поскорее прекратить общение с такой противной особой, как ты);

– ритм действия (ты сама задаешь скорость времени и событиям, людям, которые окружают твою героиню. Ритм зависит от скорости речи, жестикуляции, места действия, походки. На пляже ты задаешь ритм, похожий на ритм томной и сытой львицы, которая нежится под теплыми лучами и всех затягивает в сладкую пучину истомы, а на совещании (словами и жестами) ты задаешь ритм жесткий, категоричный, который давит на присутствующих и заставляет их соглашаться со всем, что ты говоришь).

Любой выбранный образ выглядит фальшиво, если он не наполнен «бытовой игрой». Чем больше ты думаешь о том, чтобы хорошо сыграть, тем меньше деталей в созданном персонаже, тем больше он шаблонен, а потому скучен. Потому-то и говорят, что хороший актер настолько вживается в роль, что забывает себя прежнего. Тогда жесты и мимика наполняются естественностью, ты начинаешь чувствовать тех, для кого спектакль и разыгран, а отрепетированное «наполнение» образа (слова, жесты, мимика) гармонично впишется в твоё поведение. Любой образ – это штамп (то есть то, как его представляют люди), стереотип плюс несколько штрихов индивидуальности, которые и придадут выбранной роли особую пикантность. Например, принято считать, что блондинки глуповаты и отчасти поэтому становятся легкой добычей охотников до «невинных» женских тел. Прекрасно,

взяв все плюсы (сексуальность, беспомощность, наивность, кокетство) от героинь, которые так хорошо удавались Мэрилин Монро, добавь что-нибудь от себя. Это может быть саркастичность, если ты умеешь шутить; томный низкий голос и взгляд женщины, которая многое видела и знает, если ты немолода; жесткость и спокойствие снежной королевы или независимость и склонность к риску. Какой получится твоя блондинка?

Следующий этап – более сложный. Ты должна представить, какие цели у твоей героини, чего она хочет сейчас, а что является целью всей ее жизни. Как говорят военные, определись с тактикой и стратегией. Для игры в бизнес-леди прекрасно подойдет следующий список целей:

- устроиться на работу;
- найти постоянного мужчину;
- заработать деньги на собственное жилье;
- найти более высокооплачиваемую работу или получить повышение;
- найти мужчину для брака и выйти замуж;
- занять руководящую должность или организовать свое предприятие;
- добиться известности и стабильного высокого дохода;
- завести ребенка.

Проанализировав все пункты, можно сделать вывод, что женщина хочет совместить личную жизнь с карьерой и привыкла планировать и то, и другое. Главное в ее жизни – само-

реализация, но она не готова ради карьеры жертвовать любовью и материнством. Последнее, на самом деле, является первым и самым важным, все остальное всего лишь подчинено ему. Теперь закрой глаза и представь женщину, которая ставит перед собой такие цели и поэтапно выполняет их. Почувствовав таким образом персонаж, ты перенимаешь его психическое состояние. Движения станут естественными, взгляд наполнится смыслом и чувствами, причем не твоими, а именно теми, которые вкладывает во все окружающее человек, образ которого ты на время надела на себя, цели которого ты разгадала, интересы которого ты вложила в себя. У человека, которого ты играешь (даже если ты играешь саму себя, но более воспитанную, бога тую и стервозную), есть свои переживания. Нельзя играть кого-то и оставить свои переживания. Светская львица не будет причитать над испорченным платьем или сломанным каблуком, она не станет никому рассказывать о своих трудностях. Любовница с большой буквы никогда не станет переживать по поводу сбежавшего кавалера, не станет «плакаться в жилетки» подружкам и «пить горькую», обзывая всех мужиков «козлами». Сильным женщинам, которых ты будешь играть, не к лицу переживания слабых. Как видишь, набор ролей, которые помогают выжить и добиться успеха современной женщине, невелик. Но в этом есть и плюсы, тебе не потребуется, как настоящей актрисе, вживаться в образы Марии Стюарт или леди Макбет.

Следующий этап совершенствования актерского мастерства – сложная двухуровневая игра. Что это значит? Ты должна не просто сыграть образ, а сыграть настоящего человека, который надел на себя маску, но одел ее так «нелепо», что собеседник ее «раскусил». Например, на встрече с деловым партнером ты изображаешь деловую женщину, одета и ведешь себя соответственно, но по отдельным жестам и словам собеседнику «заметно», что ты разбираешься не во всех вопросах, но тщательно пытаешься «сохранить лицо». Таким образом, ты легко проверишь, хочет ли человек тебя обмануть, замечая твою «некомпетентность». Другой пример: в общении с мужчиной ты показываешь себя стервой, но под маской стервозности он видит хрупкую и добрую женщину, которая защищается от суровых жизненных реалий, натянув маску сильной женщины. Станиславский сказал: «Когда играешь злого, ищи, где он добрый». Кто же будет в обычной повседневной жизни демонстрировать свою злость, слабость, зависть, жадность? Люди привыкли скрывать истинную сущность, притворяться. Хорошая актриса играет и персонаж, и его маску.

Целостный образ складывается из реакций на происходящее. Под каждым действием любого персонажа, которого ты играешь, лежит пласт воспоминаний и опыта. Они-то и влияют на отношение к событиям и людям. Актер должен отложить в сторону свои «очки», через которые он смотрит на жизнь (свои воспоминания и опыт) и одеть чужие, иначе

нет-нет, да и проскользнет фальшь. Ты говоришь любимому мужчине или начальнику, что тебе безумно интересно, а сама зеваешь. Кто тебе поверит? Другой вариант: ты играешь влюбленную женщину, а на самом деле не любишь (может ведь и такая роль пригодиться?!). Для блестящего исполнения этого образа нужно помнить, что влюбленный или на чем-то зацикленный человек стремится как можно дольше общаться с желанным человеком или заниматься любимым делом. Он постоянно возвращается в разговоре с другими людьми к предмету обожания, стремясь рассказать о своих чувствах или выведать информацию. Кстати, по этому признаку очень легко определить, что у человека в голове и что стоит на первом месте в его списке приоритетов.

Репетируя тот или иной образ, всегда помни, какую цель ты преследуешь. Можно совершать массу ненужных действий, которые для тебя самой, в рамках выбранного образа, безумно интересны, но ни на йоту не приближают тебя к выполнению задачи. Строить глазки чиновнику и не добиться его подписи, обедать с мужчиной и не добиться повторного приглашения, вести переговоры о поставке товара, а получить приглашение о проведении совместного досуга – вот то, что я имею в виду. Стоит ли тратить свои силы попусту? Актер может на сцене причесываться, курить или есть, только разве в театр приходят затем, чтобы налюбоваться на то, как кто-то запихивает себе в рот котлету? Большинство зрителей с этой задачей справляются не менее блестяще.

А теперь самое главное – слова, которые ты будешь говорить, играя ту или иную роль. Пока ты не войдешь в роль, пока не станешь чувствовать себя уверенно, слова не имеют никакого значения. Пока не налажен (в рамках твоего образа) контакт, пока ты не подстроишься под человека, лучше не пытаться на него влиять, поддерживай разговор на нейтральные темы. Только в том случае, если ты представишь, как тебя воспринимает человек и чего он от тебя ждет, можно начинать им манипулировать. Для примера приведу самые простые ходы: если ты, играя роль «примерной и послушной девочки», потрешься о крепкое мужское плечо носиком, а потом скажешь: «Я очень соскучилась по тебе», он поверит и проникнется. Почему-то этот жест всегда мужчин расслабляет и умиляет. Те же слова, сказанные без предварительной настройки, не произведут никакого эффекта, скорее всего мужчина тебе не поверит. О том, как совмещать слова с действиями, мы поговорим в следующей главе, а в качестве домашнего задания я советую тебе отрепетировать следующие роли:

- стильная, уверенная в себе бизнес-леди;
- романтичная и немного легкомысленная особа, помещенная на мужском внимании, у которой круглый год весна в голове;
- и, наконец, стерва...

Большая игра для большой актрисы

Любая женщина – всегда актриса. И если она плохая актриса, она проиграет.

Алла Пугачева

Почему-то принято считать, что шпион – профессия мужская, но, судя по фильмам о Джеймсе Бонде, даже ему ни в одной серии не удавалось обойтись без верной боевой подружки. Любая разведка любой страны наполовину состоит из женщин. Они изобретательнее и пронырливее, у них лучше развита интуиция, они – прекрасные актрисы, живущие в выбранном образе годами. Многие шпионки, по словам их современников, обладали неким магическим шармом, притягивающим мужчин. Нам есть чему поучиться у шпионок, ведь их основная задача – добывание информации – на практике означала однозначное и бесповоротное соблазнение определенного мужчины с целью ее получения.

Талант актрисы пропадет «зазря», если постоянно не практиковаться. Самый лучший для этого способ (это, кстати, подметили еще гейши) – работа с конкретным мужчиной. Предположим, *твоя задача – влюбить его в себя*. Первый этап игры в этом случае должен быть направлен на то, чтобы завоевать его доверие и разговорить. Отслеживай его настроение и направляй разговор только на темы и события, которые вызывают у него приятные воспоминания. Не важ-

но, если в его рассказах проскользнет сожаление о закончившемся романе или комплимент другой женщине. Для тебя гораздо важнее, что он, переживая то состояние, приходит в готовность испытать такие же ощущения, но уже с тобой. Когда мужчина хорошенько разговорится и погрузится в воспоминания, не давай ему «уйти» в свои грезы, не обращай внимания на тебя, певучим негромким голосом задавай ему вопросы, подбадривай, сочувствуй. Твоя цель – «заякорить» его, переключив приятные эмоции на себя. Это стандартный прием, используемый психотерапевтами. Для того-то они и укладывают пациента на кушетку, включают тихую музыку и начинают негромким голосом беседовать, чтобы в нужный момент поставить «якорь» или наоборот, убрать уже поставленный. Так, например, если в момент сильного душевного переживания ты положишь мужчине руку на плечо, его тело запомнит этот жест, и всякий раз, когда ты точно так же положишь руку, он будет возвращаться в то состояние, при котором ты в первый раз прикоснулась к нему. Потому-то так важно «заякорить» мужчину в моменты, когда он доволен, вспоминает что-то приятное или волнующее. А пока у вас нет совместных удивительных приключений, вполне подойдут его собственные, чтобы переключить все «приятности» на себя. Потому-то одним из приемов всех соблазнительниц и ценным качеством для хорошей подруги жизни считается умение слушать.

Еще одна сложная роль – *роль любовницы*. Сколько бы ни

говорили о том, как плохо любить женатых, реальность подтверждает совсем другое: успешный и желанный для многих мужчина не всегда свободен. Если он добился финансовой независимости ближе к сорока годам, это значит, что у него уже есть жена и дети, и они будут бороться за своего богатенького и престижного папочку. Одно дело – играть в соержанку, которая, не скрывая, продает свою молодость и красоту и ни на что, кроме денег, не претендует (многие мужчины ценят таких женщин за честность). Но совсем иная игра предстоит любовнице, которая поставила себе целью отбить мужчину и выйти за него замуж. Чем не артистическое амплуа? В конкурентной борьбе с постоянной супругой тебе предстоит:

- быть всегда ухоженной;
- сдерживать раздражение;
- научиться всему тому, что он ценит в своей жене;
- уметь ненавязчиво обращать его внимание на свои достоинства;
- терпеть его слабости и недостатки, по поводу которых у него с женой постоянно происходят ссоры;
- помогать ему, вникая во все дела: от комплектации гардероба до помощи в бизнесе;
- ни в коем случае не признаваться в меркантилизме, даже если вы встречаетесь уже много лет;
- постоянно подчеркивать его исключительность и талантливость, а деньги... могло ли их не быть у такого неор-

динарного человека?

– вернуть его во времена счастливой юности, снова приобщив к радостям молодости: секс, вечеринки, танцы, прогулки и т. д.

По сути ведь Стерва тоже начинается с «игры в стерву», и только потом ты настолько вживаешься в роль роковой красавицы, что все окружающие начинают тебе подыгрывать. Стервы ведь тоже бывают разными, поэтому даже в рамках стервозного амплуа можно сыграть деловую женщину, ветреную кокетку, блистательную светскую львицу или кисейную барышню, которой все мужчины пытаются угодить.

Возможно, кого-то из читательниц обидит следующее указание, но я не могу об этом не сказать. Основываясь на собственном опыте, я сделала вывод о том, что человек, имеющий дефекты речи, заикающийся, у которого сильный акцент или неприятный тембр голоса, никогда не донесет до слушателя свои мысли именно так, как он задумал. Никогда и никто не прислушается внимательно и проникновенно к словам, вылетающим изо рта, в котором не хватает зубов. Стоит ли портить впечатление о себе такими мелочами? Есть логопеды и стоматологи, да и верный способ «орехи в рот» никто не отменял. За последние десять лет я не могу припомнить ни одного начальника и просто авторитетного человека с сильными дефектами речи. Это ведь о чем-то, да говорит? Указание следующее: если тебе не повезло с дикторскими талантами, стоит заняться этой проблемой, возможно,

именно в ней кроется причина зажатости и неуверенности в себе. Какая уж тут актерская игра?

Один из основных законов актерского мастерства гласит: говорить актер имеет право только после того, как он вжился в образ настолько, что зритель ему поверил, а также только после того, как он выбрал не только образ, но и подстроился под партнера. Предположим, ты сидишь с мужчиной за столиком в кафе, он произносит какую-нибудь трогательную речь, прежде чем на нее ответить, ты должна улыбнуться, слегка наклонить голову, взять его за руку или даже заставить слезу навернуться на глаза. Другой пример: тебе нужно о чем-то попросить мужчину. Ни в коем случае нельзя просить, если ты стоишь, а он сидит, – откажет почти наверняка. Для просьб (в том числе и о прощении) нужно предварительно занять такое положение, чтобы находиться ниже мужчины и смотреть на него снизу вверх, нужно поймать его взгляд, потереться щекой или носом о его плечо. Другая роль: ты – стерва, которая решила, наконец, сказать человеку все, что о нем думает. Чтобы твои слова были восприняты именно так, ты должна встать, усмехнуться или приподнять бровь, упереть руку в талию или сделать в сторону «обвиняемого» шаг, как бы наступая на него. И только после этого ты можешь открыть рот, только в этом случае слова больно хлестнут, человек будет подавлен и унижен. Потому-то театралы так ценят актеров, которые умеют делать паузы. Пауза – это не пустота, а подготовка к тому, чтобы сказать слова.

И если подготовка соответствует образу, настроению героя и ситуации, только в этом случае слова заставят растаять чье-то сердце, поверить в то, что ты не играешь. Как видишь, не так уж и легкий труд актрисы. Нас, женщин, часто обвиняют в излишней эмоциональности, в том, что мы говорим раньше, чем думаем. И вообще слишком много говорим. Я – женщина, но с этим утверждением согласна. А почему мы много болтаем? Потому, что не знаем, что и как сказать, а от незнания тараторим «на авось» – что-то, да услышат. Вышеприведенная методика позволяет говорить меньше, но так, чтобы слова были услышаны, так, чтобы за время «пристройки» к собеседнику можно было подумать, прежде чем сказать, сделать эффектную паузу, которая заставит его ждать твоих слов. И это еще не все. Каждую фразу нужно не только обдумать перед тем, как сказать, но еще и «слепить», мысленно проговорив и расставив интонации до того, как она вылетит из твоего очаровательного ротика; определить, какое слово во фразе главное, на чем ты хочешь сделать акцент? Это не так сложно и не так долго, как бессмысленное щебетание, которое никто не желает слушать. Так ли много у тебя ценных мыслей, чтобы спешить их озвучить, поделиться с другими? А если уж ты решила это сделать, так сделай эффектно, чтобы человек запомнил твои слова надолго.

Врать, говорят, некрасиво, но актриса – она ведь не лгунья? Решать, кому врать, а кому говорить правду, – дело твое. Неискренность эмоций, с одной стороны, тоже вранье,

а с другой – жизненная необходимость, от которой в городе никуда не деться. Неумелых лгунишек ловят на изменениях в поведении, мимике и жестах. Они отводят глаза, терзают что-то руками или складывают их в замок, принимают заискивающую позу, нервно улыбаются, часто употребляют слова-паразиты и междометия («если посмотреть на проблему с этой точки зрения...», «то есть, это...», «это, видите ли...», «это просто значит...» и т. д.), составляют излишне подробный рассказ, делают ненужные паузы. Умелых же врунов ловят на интонациях и неправильно расставленных акцентах, ведь для того, чтобы сыграть правдоподобно, нужно поверить в то, что говоришь, значит, нужно очень хорошо представлять то, о чем говоришь. Представив какую-нибудь вещь или ситуацию, ты эмоционально настроишься на нее, слова и жесты станут более искренними, а акценты во фразах сами расставятся именно там, где нужно. Человек, который что-то ярко представляет, увлекается вызванным видением, а значит, его эпитеты становятся яркими, дыхание прерывистым, как и в том случае, когда описывается событие, которое на самом деле могло бы быть. Я видела много примеров подобного перевоплощения – докладчики на совещаниях, лекторы, заядлые спорщики, торговцы, сами себя заставляющие поверить в то, что их товар – «лучше не найти», и совершенно искренне обижающиеся на критику покупателей. Для актера или обманщика вдвойне важно представлять то, о чем говоришь. Представляя, ты запоминаешь, а запоми-

ная, сам начинаешь верить, ведь неумелые вруны часто попадают на «несостыковках». Актер, один раз представивший вещь или ситуацию, возвращается к представленному во время каждого представления, и зритель ему верит.

У тебя зрителей не так много, как у настоящей актрисы. Ей нужно угодить всем, а тебе – одному, максимум – небольшой компании. Это гораздо проще. Объясняю: еще Станиславский (а не новомодные психологи, присвоившие его мысли без ссылки на оригинал) говорил о том, что зритель воспринимает игру актера через призму собственной «киноленты», которая у каждого человека формируется с детства из событий, переживаний, впечатлений. Наложившись на эту «киноленту», любое действие, прочитанная книга, слова превращаются в оценку. Потому-то так часто авторы пособий по привораживанию-завоеванию говорят о том, что нужно мужчине слушать, да еще и выпрашивать о нем самое сокровенное. Не просто потому, что люди любят рассказывать о себе и быть значительными в собственных глазах. Умной женщине информация, полученная от мужчины, расскажет о его «киноленте», через которую он смотрит на мир, а значит, и на нее.

Играть каждый день и со всеми мне помогает музыка. Музыка внутри меня и снаружи. Чтобы настроиться на тот или иной образ, одеваясь утром, ты ставишь диск или кассету и начинаешь вживаться в образ. Музыка диктует скорость жизни. Одно дело, если ты напеваешь, плетясь на работу,

«Снова от меня ветер злых перемен», совсем другое дело – ритмичная музыка, например, «Pretty women» (она звучала в фильме «Красотка»). Музыка дает настрой. С одной стороны, она соответствует твоему вкусу, а значит, отражает твою скорость жизни, твоё настроение. С другой стороны, музыка способна менять то же настроение, настрой на выполнение какого-либо дела. Музыка вызывает ассоциации. Простой пример: в одно из празднований Нового года, в далекой молодости, мы с друзьями устроили рок-н-рольную вечеринку, разделись в шмотки родителей, запаслись кассетами. Вечеринка удалась на славу. С тех пор стоит мне услышать одну из песен, которые мы крутили в ту ночь, как настроение повышается. Если такие вещи происходят вне зависимости от нашего желания, не стоит ли взять их под контроль и научиться моделировать настроение, вызывая музыкой приятные воспоминания? Иначе как сыграть легкомысленную кокетку, когда хочется плакать, как остаться стервой, когда на глаза наворачиваются слезы?

Музыка присуща и нашей речи. Хорошая актриса знает силу влияния голоса. Мужчины терпеть не могут визгливые нотки, режущие, как бритва, барабанные перепонки. Мужчины не любят звонкого щебетания. Попросишь о чем-то таким голосом – ничего не добьешься. Но и томный, низкий, хрипловатый голос к лицу далеко не всем женщинам. Найди свой голос. Для светских разговоров и первого знакомства больше подойдет певучий, плавно льющийся, а когда дело

дойдет до постели, можно слегка и охрипнуть. Обязательно отрепетируй смех – он не должен быть громким, гавкающим, грубым. Голос и смех могут разрушить выбранный имидж или, наоборот, усилить эффект. Просят всегда негромким, немного рокоchущим, как будто усыпляющим, голосом. Приказывают четко, отрывисто. Посмотри, как выступают в западных фильмах адвокаты перед присяжными. Они все время разные: то строгие, то добрые, то нападают ястребами, то проникают словами в самую душу. У актрисы и адвоката цель, по сути, одна – заставить человека поверить, да и приемы, которые позволяют этого добиться, очень похожи. Адвокат смотрит на каждого присяжного и угадывает всю историю его жизни, все слабости и комплексы, мечты и нереализованные таланты. Он ищет кнопки, нажав на которые, можно получить решение – «не виновен». Что делаем мы каждый день и помногу раз? Мы гадаем по внешнему виду, мимике, словам, что за человек перед нами. Мы раскладываем людей по полочкам, наделяем их характерами и пытаемся спрогнозировать, чего от них ждать. Мужчины из большого города прекрасно знают, что они живут не в большой деревне, где все друг про друга все знают. Они знают, что, для повышения собственной стоимости можно одеться покруче, можно скрыть факт женитьбы – в деревне или небольшом городке скрыть это было бы просто невозможно. Играть в деревне не нужно и бесполезно, в городе – необходимо. Не будешь играть – сожрут с потрохами, наступая на все незащищенные

толстой броней места. Потому-то так много говорят о стрессах и депрессиях, которыми страдают городские жители. Не успела прикрыться – долбанули, чуть расслабилась – кто-то напал. Я не страдаю паранойей, я реалистка. Люди злы и завистливы, и быть с ними открытой и честной можно только если ты очень богата и сильна. А пока ты – одна из многих и еще не совсем хорошо разбираешься в людях, не стоит подставлять им уязвимые места.

Общаясь с любым человеком, ты должна четко следить за тем, что говоришь. Стоит ли тратить время на бесполезную болтовню? Мои читательницы часто спрашивают, о чем говорить на первых встречах с мужчиной, когда нет ни общих знакомых, ни интересов, ни воспоминаний. Все просто: чтобы быть интересной, нужно говорить о том, что собеседнику не известно, но показать это неизвестное через то, что он знает. Потому-то так ценятся хорошие рассказчики веселых историй из жизни обычных людей, ценятся люди, умеющие подмечать необычное в обычном, а не «умники и умницы», похваляющиеся выдающимися знаниями, например, сыплющие специальными компьютерными или медицинскими терминами, презрительно глядя на тех, кто в этом не разбирается. Объяснить что-то новое человеку, привлечь его внимание можно только с помощью обращения к тому, что он уже знает, или знал, но забыл. Умелые манипуляторы, убеждая человека или заставляя его что-то запомнить, прибегают к сложной схеме, состоящей из нескольких этапов:

– **заманить «жертву» какой-то интересной информацией или удивить** (кстати, всегда безотказно действует «сообщение по секрету»). По-моему, это лучший способ привлечения внимания. Людям очень льстит, что для сообщения «по секрету» ты выбираешь именно их. Они чувствуют себя важными и значительными. 1) «ходят слухи о вашем повышении», 2) «что ты подумаешь о женщине, которая в первый же вечер скажет тебе, что с ума по тебе сходит?», 3) «по-моему, Сергей из торгового отдела к тебе неровно дышит»;

– **ввести ее в знакомую обстановку** 1) «так оно и должно быть, ведь у вас самые высокие показатели», 2) «многие женщины хотят мужчин ничуть не меньше, чем вы хотите нас, но боятся сказать об этом», 3) «он ведь пару месяцев назад разошелся с женой?»;

– **сообщить новую информацию** 1) «я слышала, что Нина Степановна из финансового отдела считает, что вам для этой должности не хватает опыта и солидности», 2) «если я соглашусь на предложение провести с Вами ночь в первый же вечер, я буду чувствовать себя скованно, ведь все мы с детства подвержены условностям», 3) «вчера, проходя мимо анонимного кабинета венеролога, я видела, как он из него выходил, видно, мальчик пустился в загул»;

– **и напоследок закрепить сказанное, придав ему нотку значимости, либо наоборот, нарочитой незначительности** 1) «не думаю, что директор будет слушать эту

старую каргу, хотя, кто знает?», 2) «мне хотелось бы лучше узнать Вас, чтобы не чувствовать себя сухой, которая кидается под первого попавшегося кобеля. А если вы будете настаивать, я решу, что именно так вы меня и воспринимаете, как женщину на одну ночь, очередной боевой трофеей», 3) «все они, мужики, такие – кони подбивают, а у самих все еще с конца капает».

Обращаю внимание на три словесных действия, приведенных в качестве примеров. В первом случае ты стравливаешь двух сотрудниц, которые тебе мешают жить, во втором – отказываешь мужчине, который ведет себя излишне напористо, в третьем – отваживаешь сотрудницу от неплохого мужчины. Все три воздействия точно попадут в цель. Проверено. Усилить эффект помогут некоторые интонационные «спецэффекты».

– Старайся говорить убедительно, расставляя интонационно знаки препинания.

– Задумав длинную фразу, не рви ее на несколько, а как бы пропой на одном дыхании, но не забывай расставлять акценты.

– Если ты запланировала включить в рассказ перечисление, особо позаботься об интонации. Она должна быть постепенно повышающейся, чтобы слушатель не заскучал, а с нетерпением ждал, что же будет дальше.

– Сравнивая и противопоставляя, выделяй интонационно (например, высоким и низким голосом) разницу между хо-

рошим и плохим (условно говоря), можешь даже слегка скопировать отрицательный персонаж, съязвить или сказать о нем с сарказмом.

– Если ты хочешь что-то уточнить, нужно это сказать так, чтобы собеседник услышал, но не переключил внимание на ненужные детали. Для этого, во-первых, продумай свой рассказ так, чтобы в нем не было ненужных деталей. Поверь, никому не интересно, что на твое первое сентября «мама надела новое платье, которое ей привез дядя Жора, но оно ей было мало, поэтому пришлось перешивать у портнихи тети Зины». Зачем чужому человеку запоминать эти имена и насколько это все важно для кого-то, кроме тебя самой? В месте, где основной текст переходит в уточнение, лучше сделать паузу, сказать уточнение чуть быстрее или с другой интонацией, а затем вернуться к прежней скорости и тембру.

– Чаще всего собеседников раздражают длинные рассказы. За всю свою жизнь я встречала очень немногих людей, которые могли сохранить интерес слушателя на протяжении всего рассказа, вставляя шутки, необычную информацию, сравнивая героя рассказа с тем, кто слушал. Не советую тебе пускаться в пространные монологи. Мало того, что тема должна быть животрепещущей для всех, ты должна красочно описывать, копировать участников, чтобы все присутствующие «переместились» в твой рассказ.

– Чтобы выделить какую-либо фразу, ее нужно интонационно выделить паузами.

– Чтобы привлечь внимание к какой-либо фразе, замедли темп речи.

– Чтобы подчеркнуть, насколько приятным и волнующим было для тебя то или иное событие, сделай голос звонким, высоким. О неприятных воспоминаниях говорят медленно, низким прерывистым голосом.

Не думай, что все описанное в этой главе адресовано исключительно лицемерам и манипуляторам. Знать – совсем не значит играть каждый день и со всеми. А уметь – значит вспомнить об умении, когда это станет необходимо. Помогите, лучше знать, что играешь, и развлекаться от души, чем выбрать пожизненное и скучное существование и барахтаться в нем, не в силах изменить ни себя, ни ситуацию.

Сдаем на права управления людьми

*Один шанс на миллион сработал – как всегда.
Дело все в том, что как раз в тот момент кое-кто кое-что замыслил и подыскивал себе нужный инструмент.*

Терри Пратчетт

Наверно, все женщины сошли с ума. Все хотят быть стервами, покупают книги по стервологии и туфли на высоких каблуках. Кто бы мог подумать, что эта тема будет так популярна! Два года назад я впер вые серьезно задумалась о качествах, которые делают женщин успешными, а в особенно-

сти об отсутствии информации, необходимой для этого. Так как у меня не было писательского опыта, то я предложила профессиональному журналисту Светлане Кронне написать об этом книгу под названием «Настольная книга Стервы». Маркетологи издательства долго думали, прежде чем приняли книгу к выпуску, согласившись на небольшой экспериментальный тираж. А потом... Впрочем, ты и сама видишь в магазинах и на лотках горы похожих изданий с эффектными женщинами на обложках и словом «Стерва» в названии. Вот тебе и первый пример управления людьми. На этой популярной теме старается заработать каждое издательство. Я, как автор книг для будущих стерв, не хочу нести ответственности за содержание других книг, написанных другими авторами, во многом именно оно (содержание, а зачастую и его отсутствие) подтолкнуло меня к тому, что я стала писать сама.

Приятно, черт возьми, ощущать себя классиком стервозного жанра, которого, НЕ ЦИТИРУЯ(!), компилируют расплодившиеся «стервочки». Я – стерва и не стесняюсь говорить об этом, как не стеснялась писать о технике орального секса и всех перипетиях моей стервозной карьеры. Ты тоже стерва, поэтому сама сделаешь правильный выбор. Могу только дать тебе совет: не покупай книги, в которых стерва смотрит на тебя с обложки, а «внутряшка» представляет собой ничем не примечательное пособие по этикету или уходу за собой. Такие книги продаются, только попав в «волну продаж», когда читательницы, купившие несколько качествен-

ных книг по стервологии и начавшие с ними работать, гробут все остальные, не задумываясь. Вторая категория – книги, написанные не стервами, а простыми женщинами, которым издательство сделало заказ на написание пособия, похожего на те, что уже есть в продаже. Такие издания пестрят лозунгами и призывами, но в плане практического применения абсолютно бесполезны. В них нет технологий превращения, нет описаний процесса посвящения в стерву, потому что сама автор не прошла путь стервы ни в карьере, ни в любви. Разве кто-то не знает, что Стерва должна быть красива или что ходить нужно с ровной спиной? Разве кто-то сомневается в том, что шуба выглядит эффектнее пуховика? Кто-то не знает, что туфли на шпильке способны загнать под каблук любого мужчину (извини за каламбур)? Получается, что гораздо более важен не лозунг – «ходите на каблуках!», а *мотивация*, зачем и когда это нужно; более важны практические советы по выбору тех же «шпилек», по развитию и тренировке правильной походки, которая уберет любительницу высоких каблучков от остеохондроза и растяжения связок. А вот об этом написать «нестерва» не может. Практики маловато.

Эта глава не о разных женских штучках, которые хранятся в ящике туалетного столика и платяном шкафу. Манипулирование – это умение управлять собой и людьми, трезво оценивать ситуацию и обращать ее в свою пользу (потому-то эта тема так популярна). Не думай, что все знаменитые ма-

стера манипуляции были «шибко умными». Для того, чтобы управлять людьми и обстоятельствами, не требуется докторская диссертация. Тебе понадобятся вся твоя наблюдательность, остроумие и актерские способности, а также желание постоянно совершенствоваться.

На первый взгляд, роль «управительницы» не слишком привлекательна. Манипуляторша – это женщина без принципов, которая движется «по головам» к поставленной цели. Кто так говорит? Правильно, те, по чьим головам прошлись. Завидуют, что так же не смогли, потому что, если бы смогли, то тоже пробежались бы по чужим головам, оставляя следы на макушках. Ты хочешь быть сильной и успешной? Тогда ты обязана научиться управлять, нет, не людьми, своей жизнью, потому что она у тебя одна и, кроме тебя самой, никому не нужна. О том, как не стать жертвой своих же манипуляций, мы поговорим чуть позже. Я же давно определилась с этической стороной манипулирования: есть категория людей, глупых и скучных, от которых нужно только получить результат и тут же забыть о них навсегда. Не проще ли в такой ситуации сманипулировать ими для достижения положительного результата, чем отягощать себя неприятным общением? Вторая категория – манипуляторы (или люди, которые думают, что они имеют влияние на людей). С ними еще проще – боремся их же оружием и побеждаем. С мерзавцами, лгунами и жадинами манипуляция является самым гуманным методом, позволяющим не опускаться до их уровня и «сохранять» себя.

нять лицо». И последнее: близкие и любимые (казалось бы, как можно покушаться на святое?). Можно и нужно. Ведь это для их же блага: хорошая манипуляция практически незаметна, она исключает ссоры и заменяет долгое выяснение отношений. Кроме того, манипуляция – это типично женский метод. В условиях патриархата (который, как ты понимаешь, начался не вчера) женщина была вынуждена искать не прямые пути к власти, влиять на мир, используя мужчину и свое влияние на него. В каждой из нас сидит маленький управленец, манипулятор, в хорошем смысле этого слова. Стоит только немного потренироваться, и он «развернется» и станет частью тебя, облегчая жизнь, и, как это ни странно, начнет приносить удовольствие от общения с разными людьми. Игра в управленца – самая увлекательная из всех, что я знаю. Изучить человека, почувствовать его, поиграться с ним, как кошка с мышкой. Это ли не настоящая власть? Что из того, что корона всегда останется на мужской голове? Я выбираю роль серого кардинала и обязуюсь сыграть ее блестяще. Добро пожаловать на курсы манипулирования!

Зачем тебе все это нужно

... если и есть на свете то, ради чего волшебник готов продать родную бабушку, так это власть. Однако все вполне объяснимо. Любой волшебник, достаточно смысленный для того, чтобы выжить в течение хотя бы пяти минут, понимает: если

в демонологии и есть какая-то власть, то она принадлежит демонам. И пытаться использовать демонологию в собственных целях – это все равно, что пробовать пристукнуть мышшь гремучей змеей.
Терри Пратчетт

Создать образ стервы легко, но нужно чем-то наполнить его изнутри. Я каждый день вижу десятки вот таких пустых стервочек. Они гуляют по магазинам, садятся в дорогие автомобили. Они – чьи-то жены и любовницы и, наверно, достигли того, чего хотели. Но сильно ли их жизнь отличается от жизни домашней клуши, от имиджа которой они в свое время пытались бежать, ломая каблучки? Те же маленькие радости: сериал или визит в салон красоты, вкусные плюшки или новая прическа – велика ли разница?

Гораздо интереснее наблюдать за светскими львицами и бизнес-леди. На умных людей вообще смотреть со стороны интереснее. Много раз наблюдала такую картину: большой светский раут, часть гостей-мужчин появляется в компании длинноногих моделей, которые весь вечер в одиночестве или под ручку со спутником дефилируют по залу, мило улыбаются, прихлебывая шампанское. А рядом – стервы, вокруг которых выются толпы мужчин и женщин. Они умеют легко говорить о чем угодно, они держат нить разговора в своих тонких пальчиках, не давая своим собеседникам заскучать, а иногда и откровенно смешат их. Нужно ли уточнять, что с такого приема стерва никогда не уйдет одна, если, конечно,

ей это нужно?

Эта книга написана по просьбе моих читательниц. Они приняли философию стервы, они изменили и свое отношение к жизни, и свою внешность. Осталось только одно – набираться опыта и набивать шишки, делать выводы, учиться на своих и чужих ошибках. Это занятие уже не такое приятное, как комплектация стервозного гардероба или косметички. Самое сложное, как говорят военные, «полевые испытания», то есть отработка полученных знаний. Где и как они отрабатываются? От чего в жизни мы ждем максимальной отдачи? От любви и карьеры, поэтому ими мы в первую очередь и займемся.

Учиться управлять людьми и предугадывать их поведение, моделировать ситуации – самое что ни на есть стервозное дело. Иначе ты рискуешь стать жертвой чужих обстоятельств и жить по сценариям, которые за тебя напишут другие. Так можно потратить всю жизнь ради кого-то, кто включил тебя в свой спектакль. Вдвойне обидно, если этот кто-то, спустя много лет, окажется человеком, недостойным тебя. Примеров «чужой» жизни много: любовницы, которые живут, терпеливо лелея себя надеждой, что когда-нибудь станут женой; женщины, посвящающие себя детям, которым это не очень-то и надо; матери-одиночки, передающие свою судьбу и сценарий одинокой жизни дочерям и внукам. У тебя есть прекрасная возможность всю свою жизнь пробарахтаться в чужих манипуляциях, потому что, хочешь ты того или

нет, но они окутывают тебя паутиной, исходящей от коллег и родственников. Ты станешь жертвой воплощения чужих амбиций, инструментом для достижения чужих целей, которые тебе не принесут ни счастья, ни богатства. Хочешь ли ты быть марионеткой в чужих руках? Отвечу (потому что знаю) сама: не хочешь. А отвечаю за тебя потому, что я сама не хотела и не хочу; потому что ты – такая же стерва.

Манипуляции перевернут твою жизнь. Сначала ты играешь с собой и людьми, отрабатываешь маски и образы, потом они становятся частью тебя, превращая игру в стиль жизни. Играя, если, конечно, понимать все правила игры, гораздо легче смотреть на многие вещи. Банальный пример: твой возлюбленный не хочет официально оформлять отношения. Вместо того, чтобы плакаться об этом подругам (большинство из которых – «женщины с нелегкой судьбой») и слушать их дурацкие советы, которые окончательно отпугнут мужчину, ты садишься, анализируешь своего мужчину, смотришь на ситуацию с его стороны, составляешь план действий (который можно назвать и игрой, в которой ты – ведущая) и воплощаешь его в жизнь, планомерно день за днем. Конфликт с начальством? План действий тот же. Как говорится, никаких лишних телодвижений. Оставим «а что люди подумают», «посоветуй, как быть», «у меня депрессия», «ситуация мне кажется безнадежной». С такими словами за управление собственной жизнью не берутся, так же как не садятся за руль автомобиля в нетрезвом виде. Результат от неверных

установок и вождения в нетрезвом виде один и тот же – больничная палата или скромная могилка на окраине кладбища.

Нельзя браться за манипулирование и управление людьми со злобой, как (к моему ужасу) сказала моя знакомая: «Раньше я была мелкой букашкой, но теперь я вам всем покажу!». Показывать ничего никому не надо, а в особенности «кузькину мать». Ты ведь не собираешься мстить всем подряд за все свои обиды, начиная от разбитой в детстве коленки и заканчивая дефлорацией, произошедшей по пьянке в вонючем сортире? Злой быть глупо. Разве от того, что кому-то ты сделаешь плохо, тебе станет лучше? Злость застилает глаза и искажает реальную картину. К тому же, злые и мелочные – это слабые люди, а сильный обязан быть добрым и великодушным, как лев. А если и съест кого... иногда, что ж, на то он и царь зверей.

Маленький манипулятор живет в каждой из нас с детства. Именно женщины мечтают стать известными актрисами. Видимо, эта профессия объединяет сразу две человеческие слабости: быть всегда в центре внимания и жить в многочисленных ролях чужой жизнью, примеряя ее на себя. Конкурс во ВГИК и развившееся с взрослением здравомыслие удерживают большинство из нас от артистической карьеры. Но зачем хоронить детскую мечту? Мы любим повторять, что жизнь – это театр, а люди в нем – актеры, но играть по-настоящему не учимся, прикрываясь занятостью и маской серьезного и уважаемого человека, которому такие глупости

ни к чему. Но этот же взрослый и серьезный человек каждый вечер садится перед телевизором и с удовольствием смотрит фильмы, герои которых – авантюристы и манипуляторы. Несколько примеров любимых всеми манипуляторов, которых называют умными, находчивыми, интересными и обязательными: Остап Бендер, псевдо-тетя из фильма «Здравствуйте, я ваша тетя», Труффальдино из Бергамо, Карлсон, все киношные персонажи Челентано, Луи де Фюнеса и Бельмондо. У взрослого и серьезного человека есть сын или дочь, которые, пользуясь простодушием и любовью родителя, вымогают деньги на разнообразие своего досуга и гардероба. Манипуляция примитивная, но действенная, и приводит она к тому, что вырастает из ребенка иждивенец и манипулятор, использующий родителей, приученных к команде «принеси». Получается, что знание законов манипуляции не только дает оружие и помогает чего-то добиться, кого-то перехитрить, но и дает возможность защититься от чужих манипуляций, даже если «чужой» – это собственный муж или ребенок, которым не скажешь «пошел на фиг».

А теперь самое главное: управлять людьми можно, не манипулируя ими вовсе. Так зачем, спросишь ты, нужно было огород городить и рассказывать о том, как это чудесно плести интриги? Затем, что нужно пройти путь манипуляции на различных уровнях, чтобы точно знать, когда тобой манипулируют; чтобы стать открытой, не боясь получить от кого-то «удар ниже пояса»; чтобы не страдать от депрессий и не пла-

коть от бессилия, уметь радоваться и любить без оглядки на прошлые ошибки. Через манипуляции лежит путь к познанию людей и их желаний. Как только ты научишься понимать окружающих и видеть сквозь маски все их прошлое и будущее, их несбыточные мечты и мнение о тебе, все станет просто. Постигая науку управления, ты столкнешься с такими же искушенными людьми, а с ними манипуляции будут не нужны и даже вредны. Тебе встретятся люди, которых ты, манипулируя, выведешь на новую, более высокую ступень, используя их комплексы и слабости. Разве это плохо, особенно если эти люди – твои близкие, твой мужчина или ребенок? Манипулятор – это не злой гений, так же как стерва и сука – не синонимы. Грамотная манипуляция – это не использование людей, как всем известное резиנותехническое изделие, а тонкая работа, хирургия человеческих душ.

И последний аргумент: если ты когда-нибудь мечтала о карьере психотерапевта или психоаналитика, у тебя есть прекрасная возможность попробовать себя в этой роли, начав анализировать в первую очередь себя, а потом уже и помогая другим. Давать советы – дело неблагодарное, а вот научить человека думать и анализировать ситуацию, делать ее «раскладку» – это как раз то, чему на Востоке Учитель всегда обучал учеников. Если тебе кажется, что стерве эта роль не к лицу, спорить не буду, но запомни одну восточную мудрость: «Знание отшлифовывается и становится истиной только тогда, когда есть три звена: Учитель, Ученик и Ученик учени-

ка». Стервология – такая же наука, как и те, что ты изучала в школе или институте. Не пора ли взять себе в ученицы маленькую стервочку, чтобы при работе с ней стали видны твои собственные промахи и недоработки?

Как научиться управлять собой и когда это пригодится

– А я думал, ты чуело, – сказал Ринсвильд.

– На себя посмотри, волишебник.

Терри Пратчетт

Сколько бы мне ни твердили о том, что люди делятся на эгоистов и альтруистов, я в это не верю. Я встречаю только эгоистов и супер-эгоистов. Может, альтруисты вымерли вместе с мамонтами? Взять тех же верующих, помогающих «ближним своим». Спрашивается, что это за помощь такая, если ее оказывают только чтобы в рай попасть? Такой же эгоизм, только под несколько другим углом. Потому-то так интересуют психологов измененные состояния сознания: религиозный фанатизм, гипноз и даже любовь, потому что, пребывая в них, человек изменяется или переносит свое «я» на другого человека, вкладывая собственный эгоизм в местоимение «мы». Примером может служить поговорка: «Муж и жена – одна сатана», то есть семья – это эгоист, который готов ради своих близких или отпрысков перегрызть всем

глотки. Так было всегда, поэтому, чтобы держать в рамках приличия дикого и эгоистичного человека, и были придуманы законы и мораль. Но люди, хоть цивилизация постоянно развивается, остались все такими же дикими и эгоистичными и готовы ради денег, любви, да и просто от скуки друг другу глотки перегрызть. Но... нельзя. А что можно? Можно исподтишка сплетничать, строить козни, науськивать вся на всех или наставлять рога. Еще можно манипулировать. Потому-то и считают, что манипуляция – это зло. Если рассуждать таким образом, то получается, что политика – это тоже зло, но никто даже не сомневается в том, что любая страна нуждается в управлении. Тогда почему манипуляция и управление людьми – это плохо, если человек, которого никто не выбирал, готов управлять другими, пусть и в своих целях (при этом он не сильно отличается от наших политиков). Манипуляция не уродует психику человека и, наоборот, даже развивает его. Манипуляции создают вокруг тебя маленькое «королевство», которым ты правишь, устанавливаешь свои законы, управляешь своими «подданными». Одновременно с ростом «королевства» растет уровень «подданных». Спрашивается, зачем женщине, которая собирается прогнуть под себя всех вместе с нашим изменчивым миром, менять себя? Повернешься к зеркалу любым боком – чудо как хороша! Нет, менять себя все равно придется, иначе ты станешь тем самым маленьким и злобным манипулятором, копошащимся в своем маленьком болотце.

Сама посуди, в карьере, например, гораздо приятнее манипулировать на уровне менеджеров или директоров, а не уборщиц. А кто будет за тебя работать, чтобы ты достигла уровня директоров, или ты надеешься, что курса управления карьерой, изложенного в этой книге, окажется достаточно, чтобы тебя назначили директором «Лукойла»? Нет, манипуляции только помогут тебе выстоять в борьбе с другими манипуляторами.

Второй пример – твоя личная жизнь. Предположим, обольстила ты мужчину, подвела под венец и пытаешься манипулировать им так, чтобы вся домашняя работа делалась его руками. Задай себе несколько вопросов, руководствуясь своими же интересами и принципом экономии сил и времени: нужен ли тебе муж-тряпка? Не проще ли время и силы, потраченные на то, чтобы склонить мужа к выполнению домашних обязанностей, потратить не только на стирку, готовку и уборку, но и на что-то еще? Не проще ли сманипулировать собой и научиться получать удовольствие от чистой квартиры, вкусного обеда и ощущения того, что ты – умница и чистюля. И последнее: не проще ли сманипулировать мужем так, чтобы увеличился приток денег в семью, в результате чего ты получишь как минимум современную бытовую технику, а как максимум – домработницу.

Понимаю, что менять себя сложнее, нежели других. Все мы немного шизофренички и страдаем от раздвоения личности. Вроде бы и понятно, как нужно правильно делать, но

то силы воли не хватает, то сердце спорит с душой, а душа – с телом, готовым на все ради вкусного обеда. В том-то и секрет всей науки психотерапии: разобраться с лебедем, раком и щукой, которые тянут тебя в разные стороны; посоветовать тебе, как вести себя в той или иной ситуации, снять душевную боль. Можно сказать и проще: психотерапевт настраивает пациента так, чтобы тот нашел в себе силы изменить ситуацию или изменил свое отношение к ней, то есть изменил себя. Теперь-то ты понимаешь, что управление людьми и управление собой – два звена одной цепи? Сделать из любимого, но несовершенного мужчины принца своей мечты сложно, а немножко «подрихтовать» оригинал и снизить планку требований к в общем-то неплохому человеку гораздо легче. Возвращать ушедшего возлюбленного сложно, унижительно, а бывает, что и бесполезно. Не проще ли смириться с его уходом и внушить себе, что следующий, во-первых, будет, во-вторых – будет лучше, а с этим... ну не судьба. Еще один пример: дорогой и любимый пьет и транжирит твои деньги, да и подозрение есть, что налево поглядывает. Можно, конечно, посвятить всю свою жизнь перевоспитанию этого морального урода и в совершенстве изучить «науку управления отбросами общества», но ради самой себя нужно решиться, настроиться и в один прекрасный день сказать ему спокойно: «Пошел вон». Чего мы боимся? Почему хватаемся за мужские штанины и рыдаем на их волосатых грудях? Потому, что с детства нам внушали,

что женщина – существо слабое (девочек не обижать), что нужно только успешно выйти замуж и родить ребенка – и будет нам счастье и чудо-швабра. Появляются муж, дети, а счастье... не приходит. Потому что большинство людей не умеют управлять собой. Они зациклились на своих интересах и переживаниях, каждым вторым словом произносят местоимение «я», но изменить себя, попытаться сделать лучше – не могут. Им оттого-то и кажется, что нужно постигать науку управления людьми. Но разве можно управлять кем-то, если не можешь справиться с собой? Можно ли доверить управление автобусом с пассажирами человеку, который на велосипеде ни одно дерево не пропустит?

Все любят играть в игры. Карточные игры напоминают мини-спектакли из реальной жизни. Игроки в «покер» вынуждены изображать на лице безразличие при любых выпавших картах, преферансисты страдают манией величия, ставя «преферанс» в один ряд с высшей математикой, игроки попроще предпочитают «дурака», стремясь «втюхать» сопернику полколоды. Не правда ли, это похоже на ситуации из жизни? Наука моделирования ситуаций и управления людьми очень напоминает игру в карты, шахматы, даже в нарды, ведь важно суметь воспользоваться шансом, если судьба подкидывает выигрышный расклад. Играть с неумелым противником не очень интересно, с таким либо не играют вообще, либо «обирают до нитки». Но и с матерым противником за игровой стол не каждый сядет, поэтому игрок

высокого класса частенько вынужден скрывать свою квалификацию. И опять мы вернулись к умению управлять собой, без него – никуда. Но сказать – одно, а научиться – совсем другое. Верхи, как говорится, не могут, а низы не хотят. А мы заставим! Итак, учимся самоуправлению.

Для начала, перед тем как заниматься самоисправлением, определись, зачем тебе это, собственно, нужно. Вполне допускаю, что именно на этом вопросе у тебя произойдет «сбой». Большинству женщин гораздо легче сказать о том, чего они не хотят, чем четко определиться с желаемой целью (или целями). Нам, женщинам, присущи и характерны утверждения «от обратного», от чьих-то отрицательных примеров: «Я не хочу такую кофточку, как у Оли»; «Я не хочу, чтобы мой ребенок стал преступником»; «Я не хочу делать квартальный отчет»; «Я не хочу убирать в квартире». Нет, винить себя за подобные утверждения не нужно, они ведь – часть тебя, причем далеко не самая худшая. Это даже не лень, ведь стерва ленивой не может быть по определению. Определиться со своими целями все-таки нужно, иначе за чем тебе управление людьми? К чему ты их будешь вести, ради достижения каких целей использовать?

Чтобы облегчить себе задачу, сядь за стол и напиши на листе бумаги все, чего бы тебе хотелось заполучить: от мороженого до замка на Средиземном море, от возврата долга до ванны с лепестками роз, от секса с Траволтой до «самосвала» памперсов. Написала? Теперь перечитай и выдели все

пункты, выполнение которых не стоит откладывать в долгий ящик, на которые хватит времени и денег, их можно воплотить в жизнь с помощью любимого мужчины, друзей или родителей. Распредели мероприятия по дням и месяцам, но не заглядывай дальше, чем на полгода вперед. Приступай к выполнению «программы-минимум» немедленно. Именно она приучит тебя к планированию собственной жизни и будет в меру баловать, чтобы желание постоянно улучшать свою жизнь появилось и не пропадало, улучшит твоё настроение, потому что ни один психотерапевт не сравнится с полугодовым списком исполненных приятных дел. Двигаемся дальше: «хотения» покрупнее просто так не даются, их нужно распределить по важности и тщательно продумать, где найти ресурсы для их приобретения или воплощения. Предположим, ты хочешь поехать в Париж. Сопоставив количество желающих и выезжающих, поспеши «обрадовать»: твои шансы равны одному к ста. То есть из ста желающих едет только одна. Может, ты даже участвуешь в розыгрышах и покупаешь какие-нибудь мерзкие на вкус йогурты, чтобы выиграть чудо-тур? Не слишком оригинально, выиграть хотят все, а сколько людей выигрывает реально? Как в старом анекдоте: Снова хочу в Париж! – Что, уже ездила? – Нет, вчера тоже хотела. Поэтому для не очень обеспеченных стервочек есть разные пути, выбирай (в соответствии со своими моральными принципами, силой воли и трудолюбием) сама.

– Целый год ты откладываешь из всех своих заработков,

зачастую отказывая себе в приобретении многих нужных вещей, чтобы, получив желанный отпуск, улететь в Париж в гордом одиночестве и найти свою судьбу среди туристов или жителей французской столицы.

– Ты начинаешь работать больше, чем обычно, берешься за любые подработки и все заработанные деньги откладываешь на приобретение путевки.

– Учишь французский и устраиваешься на работу в фирму, которая работает с французскими партнерами. Через год-два усердной работы командировка гарантирована (если ты, конечно, не старший помощник мастера поддержания чистоты в офисе).

– Ищешь состоятельного мужика, а если таковой не находится, знакомишься по Интернету с французом и выезжаешь к нему на «смотрины».

Могу предложить еще вариант с приобретением горячей путевки или выстаиванием в очереди в посольстве. Тебе еще не надоело обсуждение проблем, связанных с воплощением мечты? Значит, мечта настоящая, и ее можно перенести в графу «цель».

Бывает, что мечты и желания имеют несколько «поджеланий». Например, ты пишешь «хочу похудеть», а на самом деле ты хочешь, чтобы на тебя оглядывались на улице, ты хочешь комплиментов и восхищенных глаз. Получается, что полноту ты воспринимаешь как препятствие на пути к мечте. На самом деле это не так. Я знаю много соблазнительных

жизнерадостных толстушек, имеющих сумасшедший успех у мужского пола. Ты сама себе создала комплекс, придумала проблему и мечту одновременно и барахтаешься в нем. А на самом деле все просто: или привыкни к тому, что ты «пышечка», или похудей, если привыкнуть не получается.

Учись не только определять приоритеты в собственных желаниях, но и отфильтровывать их, например, отбрасывать те, что навязаны другими. Мне с детства твердили о том, что женщина, которая не выйдет замуж до двадцати-двадцати двух лет, остается в старых девах. Я верила взрослым и ставила перед собой цель – найти свою судьбу в установленные сроки. Но с возрастом все перевернулось. Мне не хотелось замуж за тех, с кем я встречалась, и даже за тех, в кого я влюблялась, мне не хотелось детей, зато хотелось сделать карьеру, чего в нашем женском роду никто никогда не делал. Результат? Ты читаешь книгу, написанную мной, а пророчества о счастливом браке сбылись, но только на десять лет позже. А кем бы я стала, если бы, не задумываясь, исполнила поставленные передо мной цели замужества и рождения детей в раннем возрасте? Я не призываю брать пример с меня и выходить замуж после тридцати. Свою судьбу можно встретить в любом возрасте, но нужно ли планировать такие вещи и постоянно думать о них?

Изменению себя зачастую мешает трусость. Ее называют осторожностью и дальновидностью, но смысл от этого существенно не меняется. Можно долго рассуждать: надо ли

учиться на своих ошибках или все-таки лучше на чужих, выяснять, что лучше или хуже. Поэтому, пока ты не начнешь что-либо делать, все твои рассуждения будут бесполезны. Теоретик, описывающий в толстых научных трудах, как быстрее бегать или дальше прыгать, никогда не прыгнет и не побежит. Мои родители дни напролет обсуждали грандиозные проекты (которые потом кто-то другой успешно воплощал в жизнь), но обсуждение всегда заканчивалось одинаково: проект оказывался чересчур трудновыполнимым, рискованным или сложным. Мешали налоги и чиновники, пожарники, работники санитарной службы, погодные условия, неразвитая законодательная база и нестабильность национальной валюты. Помешало ли бы все это, реально начни они свое дело? Не знаю... Нужно ли рассказывать, что проблемы есть всегда, и всегда находятся пути их решения? Обсуждение возможных проблем допустимо для поиска оптимальных вариантов, но не для оправдания бездействия и лени. Стерва – не трусиха. Обидно скучно прожить жизнь, обидно потратить ее только на отправление естественных потребностей! Обидно жалеть о несделанном, хотя ты даже и не пыталась хоть что-либо поменять, ты отказалась от своих желаний.

Так и слышу твое хныканье: я не успею, я не смогу, я так много всего хочу... Могу успокоить, всего и вправду не успеешь. Например, в моем списке «мечт» давно значится посещение танцев живота и секции конного спорта, да и много

еще всего, рано или поздно я подберусь к этим мечтам, но пока приоритеты отданы любимой работе и семейным хлопотам. Мне очевидно, что глупо гарцевать на скакунах, пока нет собственной жилплощади и материального достатка, который позволит как минимум оплатить палату в хорошей клинике, если я с этой лошади свалюсь. Так мыслю и думаю я! Но у меня есть приятели, которые посещают бассейны и тренажерные залы, играют в любительских театрах и учатся танцевать сальсу, едва-едва сводя концы с концами. У каждого свои приоритеты и мнение о том, стоит ли жертвовать простыми удовольствиями и радостями жизни для достижения ЧЕГО-ЛИБО. Если присмотришься к своим желаниям повнимательнее, то получится, что для их достижения не хватает либо денег, либо безумно любящего мужчины (желательно, с теми же деньгами). Теперь тебе стало понятно, почему эта книга носит такое название? Она о том, как воплощать в жизнь главные мечты, без сожаления отправляя в мусорную корзину «мечтишки», о том, как научиться бороться со своими слабостями, чтобы суметь бороться с чужими, о том, как находить баланс между «хочу» и «могу». Управлять людьми для того, чтобы гордиться своим могуществом, глупо. Ты научишься не идти по головам, обутая в кирзовые сапоги, оставляя позади себя униженных и оскорбленных, а пролетать над ними недостижимой мечтой, не прикасаясь туфельками к чьим-то не слишком аккуратно подстриженным макушкам.

О чем не сказал Карнеги, или Почему не надо притворяться

Всякие любезности, вежливые вопросы типа «Как вы себя чувствуете?» помогают завоевать доверие окружающих. Вы значительно выигрываете в глазах общественности. Однако Эсме никогда такими вещами не занималась, поскольку видела людей насквозь.

Терри Пратчетт

Я не люблю Дейла Карнеги. И американцев тоже не люблю из-за их идиотских улыбок, из-за непонятого американского футбола, который любят и понимают только сами американцы, из-за их страсти к вредной и при этом даже невкусной пище, из-за их стремления к сытой «хомячковой» жизни (хомяк – от упрощения homo sapiens). Каждый день мы сталкиваемся с «жертвами» Дейла Карнеги: российски ми коммивояжерами из различных компаний, работающих в системе сетевого маркетинга; продавцами со словно наклеенными улыбками, больше похожими на судороги; девушками-промоутерами, пугающими из-за углов в супермаркете. Жертвам Карнеги и невдомек, что выглядят они неестественно, отталкивают от себя фальшивостью. Так что на практике получается, что читать Карнеги бесполезно. Умный человек и сам все знает о правилах поведения и примитивных мани-

пуляциях, а идиот попытается воплотить советы Карнеги в жизнь, предварительно по-своему все переиначив, и, не получив желаемого результата, разочаруется в предложенных методах. Возьмем, к примеру, совет Карнеги – *никого никогда не критиковать*. Тот, кто сам несколько раз попался на критике и любви давать советы, сделал те же выводы, что и Карнеги, и живет припеваючи, не совершая новых ошибок. Глупец же, не научившийся на своих ошибках, скорее всего, не научится и на чужих, а если даже прочитает о том, как нужно делать правильно, вряд ли поймет и найдет в себе силы жить «по-правильному». Парадокс заключается в том, что чем ограниченнее и откровенно глупее человек, тем яростнее он цепляется за свои убеждения, тем больше винит окружающих в своих неудачах. Советы специалистов начинают «работать» только тогда, когда они пропущены через себя и тщательно профильтрованы. Воплощение метода, что дает результаты и действует безотказно в руках одного, вызовет лишь насмешку, когда его попробует воплотить в жизнь другой. У актеров даже есть свои амплуа, в которых они наиболее успешны. Пьер Ришар в роли Гамлета хорошо бы смотрелся в кинокомедии по Шекспиру. Так зачем всех равнять под одну гребенку, под одни и те же методы? Очень просто: чтобы продавалось как можно больше книг. Сказать большинству читателей правду о том, что не хватит у них сил и ума для того, чтобы влиять на людей, это плохой маркетинговый ход. Вот и дошло до смешного: Карнеги сказал,

что надо повторять последнюю фразу за собеседником или его вопрос, и стараются толпы «попугаев», повторяют, не замечая, как смешно это смотрится со стороны. Критиковать, скажешь ты, легко, а строить – это не ломать. Спорить не буду, советами Карнеги мы будем пользоваться, но не всегда именно так, как советует он. Стерва адаптирует методики психологического воздействия на людей «под себя», в применении к поставленной цели и ситуации, характеру собеседника. Представим, что сделали бы сами психологи-манипуляторы, будь они на нашем месте, будь они Стерва ми, без оглядки на возраст и пол.

К сожалению, упоминаний о стервах у Карнеги я не нашла. Может, специфика английского языка виновата, превращающая нашу «стервологию» в «сукологию» для англоязычных народов (от английского слова bitch). С другой стороны, трудно представить себе стерву в той же Америке, с их законами сильно-то не разгуляешься. Американцы – народ запуганный, видящий во всем происки феминисток и угрозу иска за попытку изнасилования. Если по Карнеги, то это уже не стерва, а робот какой-то получается, зазомбированный установками на «приобретение друзей и оказывание влияния на людей». Хотя, если только и помнить о том, когда улыбнуться, как повернуться, что и как ответить, да еще держать в голове кучу шаблонов, думать о других проблемах будет уже некогда. Прекрасное наполнение никчемной жизни, но далеко не самое худшее и для окружающих безвред-

ное...

Дейл Карнеги слукавил перед читателями. Он предложил маску успешности, которая проведет по жизни без проблем, но не предупредил, что маску нельзя надеть, что в ней надо жить изо дня в день, добавляя в манипуляции искренность, понимание людей и даже любовь к ним. Только в этом случае тебя поймут, а манипуляции «заработают», а иначе прослывешь «скользкой дамочкой», лизоблюдкой и карьеристкой. Если нужно посмеяться над чьей-то шуткой (выражение «Смеяться после слова «лопата» способно свести на нет общение даже с давним знакомым), а она совсем не смешна, то твой смех получится натянутым и фальшивым, но стоит тебе вспомнить действительно смешной анекдот (который можно тут же и рассказать), фрагмент из фильма или сюжет из передачи «Сам себе режиссер», как твой смех сразу же станет живым и искренним, а с лица пропадет выражение «тоже мне, Петросян недоделанный». Другой пример: все знают, что лесть – это великое оружие, которое пригодится и в карьере, и в искусстве оболъщения. Тогда почему у одних «стрелы лести» попадают точно в цель, а про других говорят, что они умеют вылизать до блеска чье-то мягкое место? И здесь все просто. Грамотная лесть – это утрированно высокая оценка РЕАЛЬНОГО (!) достоинства, о наличии которого человек и сам догадывается и старается подчеркнуть свои добродетели или таланты в разговоре. Грубая лесть бездумна, она бьет во все стороны, при этом редко попадая в цель.

Сочетание лести с фальшивой улыбкой и притворной предупредительностью вызывает легкие приступы тошноты и желание держаться от льстящего подальше, чтобы не перегружать мозги размышлениями о том, чего он добивается таким поведением. Карнеги советует быть внимательней к людям и приобретать друзей, потакая их иллюзиям относительно своей значимости, оказывая повышенное внимание их персонам. Спрашивается, зачем нужны такие друзья и скоро ли им надоест твое потакание, если с тобой больше поговорить не о чем?

В музеях я много раз видела старинные вазы и древнегреческие амфоры, собранные из мельчайших осколков. На археологических раскопках черепки выглядят абсолютным мусором, но затем специалисты собирают все воедино, в целую вазу, а места, где черепки отсутствуют, заливают особым составом. Собранный таким образом ваза чрезвычайно напоминает идеального манипулятора. Полученные человеком знания – как черепки, разложенные аккуратно и в нужном порядке, а недостающие кусочки – это собственное понимание и претворение в жизнь услышанного, прочитанного и подсмотренного, состав, который скрепляет воедино все материалы. Но самые удачные спектакли получаются не по сценарию, а экспромтом, без пауз и размышлений о смысле сказанного, когда изученный и осмысленный материал используется в соответствии с ситуацией, замешивается на личном обаянии, подкрепляется одеждой и макияжем и даже алко-

голем.

Рецепты, которые дает Карнеги, в большей степени рассчитаны на мужское восприятие себя и окружающих, чем на женское. Это и неудивительно, ведь книгу написал мужчина. Приведу пример: Карнеги говорит о том, что главная движущая цель человека – чувство значимости, стремление стать знаменитым, выделиться. Для женщины, особенно для Стервы, это, конечно, в какой-то степени верно, но женское чувство значимости – это скорее желание ощущать себя нужной, в отличие от мужского – стать великим и знаменитым. Большинству женщин величие ни к чему, «был бы милый рядом», как поется в песенке. Женское величие и стремление добиться успехов в бизнесе или политике чаще всего является компенсацией за неудовлетворенность в личной жизни. Притворяться мужчиной? Зачем? У женщин свои методы манипулирования, отточенные веками, тонкие и незаметные нити, которыми мы опутываем мужчину. Стоит ли идти по пути регресса, даже если этот путь указан книгами, разошедшимися миллионными тиражами? Разве это не лишний аргумент в доказательство того, что большинство людей глупы и надеются, пребывая в своей глупости, еще и получить власть над другими? Природа, слава Богу, ограждает незревшие умы от мудреных технологий. Большинство людей прекрасно живут в рамках бытовых разборок и дразг на работе. Пусть читают Карнеги, пусть читают что угодно или смотрят передачу «Моя семья», только вряд ли им это помо-

жет. Что ж, тем легче нам будет управлять ими. Если кто-то не смог определиться с собственным жизненным предназначением, то почему бы ему не послужить орудием для достижения твоих стержневых целей, чтобы хоть в этом его жизнь приобрела хоть какой-либо смысл?

Курс ориентирования на местности для карьеристок

Карьера или Жизнь?

Я глубоко убежден, что самой большой проблемой, с которой сталкиваемся мы, фактически единственной проблемой, с которой мы имеем дело, является выбор правильного направления мыслей. Если у вас это получается, значит вы стоите на правильном пути решения всех ваших проблем.

Дейл Карнеги

Я совершенно точно знаю, что процентов восемьдесят женщин, взявших в руки эту книгу, никогда не сделают карьеру. Кому-то не хватит способностей, наглости и честолюбия, а кому-то это просто не нужно. И я прекрасно понимаю, что для расширения читательской аудитории нужно было бы написать о том, что карьеру может сделать любая домохозяйка, а потом из главы в главу переписывать стандартные советы и лозунги: дескать, дерзайте дамы – ваш век настал! Но это было бы неправдой. Пусть такие книги пишут авторы-теоретики, которые только понаслышке знают, что такое карьера. Так уж в жизни повелось, что будущих экономистов

и финансистов в вузах учат преподаватели, которым никогда не «сделать бизнес», а большинство книг пишут авторы, которые очень далеки от предмета исследования или знакомы с ним только теоретически. Любой бизнес, в том числе и книжный, – это иллюзия. Кто купит книгу о том, как домохозяйке стать бизнес-леди? Наверняка, все та же домохозяйка, отупевшая от домашних дел и ухода за детьми. Это не оскорбление и не попытка унижить «некарьерных» женщин, а суровая правда, с которой столкнулась любая женщина в период беременности и ухода за маленьким ребенком, особенно если под рукой нет бабушек и дедушек, а услуги няни не по карману.

Торговля иллюзиями... Не все складывают по купленным «тематическим» книгам печи и камины, не все избавляются от депрессии и целлюлита, становятся стервами, худеют и т. д. А если бы люди, покупающие книжки про разную домашнюю живность, начали ее разводить и откармливать, наша страна завалила бы мясо-молочными продуктами Европу, разорила Новую Зеландию и Прибалтику, да еще и вечно голодной Африке что-нибудь перепало бы. Вспомним впечатляющие тиражи самоучителей иностранных языков – много ли «иностранноговорящих» людей есть в твоём окружении? Могу предсказать без карт Таро, что даже если их немало, вряд ли хоть один выучил язык *только* по самоучителю. Процент людей с таким уровнем самоорганизации чрезвычайно низок. А книжка-самоучитель и самоорганиза-

ция – понятия неразделимые. Люди покупают книжки чаще всего не потому, что хотят чему-то научиться или что-то сделать. В момент покупки книги (я не имею в виду детские и художественные издания) они сами себя обманывают, верят в то, что научатся, поумнеют и что-то сделают, но лень и комплексы, неуверенность в собственных силах и прочие «слабости» берут свое.

Представь себе такую ситуацию: по книжному магазину спокойно прогуливается девушка, думает о чем-то своем, наболевшем, и тут это самое «наболевшее» смотрит на нее с книжной полки в виде названия одной из книг (например, «Как вернуть мужчину, который тебя бросил»). Состояние человека в этот момент описать сложно: как будто падает нужная, спасительная книжка прямо с полки на старую мозоль. Сразу кажется, что стоит ее купить, и все проблемы решатся сами собой, сразу станет все понятно и просто, сбудутся все мечты и появятся деньги. Зачастую мне жалко женщин, которые покупают мои книги, надеясь на чудо, а потом пишут письма, начинающиеся со слов «вы же говорили, обещали, советовали...». Так и с карьерой – схватишь книжку с горящими глазами, прибежишь домой, станешь листать под аккомпанемент честолюбивых мыслишек, поющих а капелла в голове. Книжка нужная, полезная, «съедается» за один день, но после ее прочтения чаще всего толком ничего не происходит, потому как трудно соотнести написанное с собой, запомнить теорию и ждать, пока она не подтвердится

хоть какой-то практикой. Любые знания вылетают из головы так же быстро, как влетели, если они не используются на практике. Можешь считать это первым законом карьеристики – не забивать себе голову лишней информацией и постоянно пополнять ее нужной – той, что помогает делать работу быстрее, качественнее, интереснее. То, что может пригодиться позже, просто откладывай на отдельную «полочку» в своей голове, делай заметки, но не опережай события.

Так для чего нужны такие книги, как эта, если половина из прочитанного тебе в жизни и работе вовсе не пригодится, а вторая половина пригодится не сейчас, и даже не через один год? Ответ очень простой: чтобы ответить самой себе, так ли необходима карьера именно тебе, для тебя ли этот путь, какая она – твоя карьера, не «книжная» или «киношная», а самая что ни на есть настоящая. Ведь часто бывает так, что кто-то решает за нас, что нужно делать в жизни. Когда с каждого лотка на тебя смотрит книжка про то, как делать карьеру, поневоле начинаешь задумываться, разве я хуже других? Не дура же я, в конце концов?! Сколько можно надеяться на то, что встретится прекрасный принц с большими деньгами? Нет, пришла пора самой брать быка за рога, быть самостоятельной, зарабатывать деньги! С сегодняшнего дня никто не будет мне указывать, что делать! – Знакомые мыслишки, не правда ли? А что дальше? Вечера за составлением правильного резюме, печальные взгляды в сторону подруг, которые и без карьеры чувствуют себя заме-

чательно, да еще и развлекаются в свое удовольствие, когда ты до поздней ночи корпишь над отчетами и очень перспективными планами.

Дальше еще хуже: карьера идет в гору, и те же самые подруги отворачиваются от тебя, как от белой вороны, с которой толком и о мужиках-детях-тряпках не поговоришь. Круг общения замыкается на сослуживцах, а мужчины все чаще кажутся тебе непроходимо тупыми, если только они чего-то не достигают в той же сфере, что и ты. Постепенно ты начинаешь замечать, что многое из того, что раньше казалось тебе безумно интересным, вызывает раздражение. Ты все реже смотришь телевизор, предпочитая ему общество книги или журнала по специальности, в твоей голове бродят идеи, обличенные в умные слова «мотивация», «рейтинг», «тайм-менеджмент» и прочие. Катастрофически не хватает времени на маникюр и походы по магазинам. Деньги есть, но их некуда тратить – на то, чтобы потратить их с удовольствием, нужны время и свободная от проблем, незадуренная голова. А где их взять? Правильно – отказаться от общения не по работе, меньше спать, не заниматься всякими глупостями.

Личная жизнь? Да, какая-то есть, но о детях думать рано, ведь тогда вся построенная карьера пойдет коту под хвост. Учти, что это сценарий *удачной* карьеры, а что тебя ждет, если не хватит способностей, силы воли и желания отказаться от многого, что тебе так дорого сейчас?

«Серединка на половинку» – постоянная гонка, нехват-

ка времени, непонятно какая личная жизнь, дети, брошенные на бабушку, и вечно голодный, а оттого злой и гуляющий муж... Начинаешь больше заниматься семьей – карьерный рост тормозится, работаешь в поте лица – муж заводит любовницу, а дети «растут без мамки».

Есть еще третий вариант, который встречается чаще всего, – спокойная работа с восьмичасовым рабочим днем и стабильной, но небольшой зарплатой, без особых требований со стороны начальства и шансами карьерного роста, стремительно приближающимися к нулю. Муж доволен тем, что ты не пропадаешь на работе сутками, не комплексует по поводу своей жалкой зарплаты (у тебя-то почти такая же, а то и меньше). Нет страшных снов на производственные темы, истерик, когда что-то не получается, к тебе не пристаёт начальник, а даже если пристанет, можно послать его куда подальше и найти похожее по всем параметрам место в другой фирме. Только вот и мечты нет – той, в которой ты выходишь из *своей* красивой машины, заходишь в *своей* норковой шубе в *свой* большой дом или в *свой* большой офис, где на тебя поглядывают *твои* подчиненные. Остается все это для других, а ты лишь тяжело вздыхаешь, когда начальство устраивает очередную выволочку, да каждое утро тащишься на работу, сначала закинув ребенка в детсад, завидуешь карьеристкам и женам олигархов и списываешь свое поражение на их удачу. На себя времени все так же катастрофически не хватает, единственная отдушина – любимая подруга, с которой

можно посплетничать, да телевизор с сериалами про красивую жизнь, которая тебе и не снилась (или все-таки когда-то снилась?).

Любая из трех нарисованных картин далека от произведения под названием «Стерва настоящая, всем в жизни довольная». Есть еще четвертый вариант – богатый муж или любовник (или и тот и другой), но это уже не карьера. Или карьера, но только в том случае, если с мужем или с любовником ты работаешь рука об руку, о чем мы поговорим чуть позже. Если же ты раз и навсегда для себя решила, что лучший путь – удачное замужество и воспитание детей, спорить не буду, могу лишь посоветовать грамотно подойти к юридической стороне вопроса, чтобы не остаться, когда с «источником финансирования» что-то случится, все на том же старте, только в совсем другом возрасте и с менее выдающимися внешними данными. В конце концов, карьера – это не совсем женское дело, и если у тебя нет никакого желания становиться карьеристкой, лучше самой себе честно в этом признаться и выбрать путь, который тебя устраивает больше, чем остальные, и не мучить родных и близких упреками, что на них ушли лучшие годы твоей жизни. Это ведь твой выбор?

Теперь ты и сама можешь ответить на вопрос, нужна ли тебе данная книга. Я постараюсь объяснить, что такое женская карьера, и предупредить о «подводных камнях», на которые ты можешь наткнуться на своем пути к признанию и стабиль-

ному материальному положению и комфортному, несмотря на это, душевному состоянию. Прочитав книгу, признайся честно самой себе, нужно ли тебе все это, и если нужно, следуй моим советам. Обещаю, что хуже тебе от этого уж точно не будет.

Жизнь или Работа?

Чтобы уйти на вольные хлеба, надо уметь пахать.

Тамара Клейман

Прочитайте и подумайте над этим.

«Мой друг открыл ящик комода своей жены и достал пакетик, завернутый в шелковую бумагу. Это был не просто какой-то пакетик, а пакетик с бельем. Он выбросил пакетик и взглянул на шелк и кружева. «Это я купил ей, когда мы были в первый раз в Нью-Йорке. Это было 8 или 9 лет назад. Она никогда его не носила. Она хотела сохранить его для особого случая. И сейчас, я думаю, пришел тот момент». Он подошел к кровати и положил белье к другим вещам, взятым из похоронного бюро. Его жена умерла.

Когда он повернулся ко мне, то сказал: «Ничего не сохраняй для особенного; каждый день, который ты проживаешь, это особенный случай». Я все еще думаю над этими словами... они изменили мою жизнь. Сегодня я больше читаю и меньше навожусь порядок. Я усаживаюсь на веранде и насла-

ждуясь видом, не обращая внимания на сорняки в саду. Я провожу больше времени со своей семьей и друзьями, и меньше – на работе. Я понял, что жизнь – собрание опыта, которое стоит ценить... И сейчас я больше ничего не сохраняю: я каждый день пользуюсь своими хрустальными бокалами. Если надо, я надеваю свой новый пиджак, чтобы пойти в супермаркет. Мою любимую туалетную воду я использую, когда хочу, вместо того, чтобы наносить ее только по праздникам. Такие слова как «Однажды» или «В один из дней», изгнаны из моего словаря. Если это того стоит, я хочу видеть, слышать и делать вещи сейчас и здесь. Я не совсем уверен, что сделала бы жена моего друга, если бы она знала, что ее не будет завтра (завтра часто так легко воспринимается). Я думаю, что она позвонила бы семье и близким друзьям. Может, она позвонила бы паре старых друзей, чтобы помириться или извиниться за старые ссоры. Мне очень нравится мысль, что она пошла бы в китайский ресторан (ее любимая кухня). Это мелкие несовершенные дела, которые мешали бы мне, если бы я знал, что мои дни сочтены. Меня бы раздражало, если бы я не увидел друзей, с которыми я в один из таких дней должен был связаться. Раздражало бы, если бы я не написал письма, которые хотел написать в один из этих дней. Раздражало, если бы я не так часто говорил своим близким, как я их сильно люблю.

Сейчас я не упускаю, не откладываю, но сохраняю все то, что могло бы принести в нашу жизнь радость и улыбку. Я

говорю себе, что каждый день, как и каждая минута, – что-то особенное.»

Когда ты получишь это сообщение, передай его тому, кому ты желаешь добра, и кто дорог тебе. Если ты слишком занят, чтобы потратить пару минут, чтобы передать его другим, и ты скажешь: в один из дней... завтра... может, ты и не сделаешь этого совсем... Эта тантра родом из северной Индии. Суеверно это или нет, но потрать несколько минут, чтобы это прочесть! Она содержит пару сообщений, которые подействуют во благо твоей душе. Это тотем-тантра, приносящий счастье. Этот тотем послан тебе. Он обошел мир уже по крайней мере 10 раз.

Это письмо прислала мне одна из моих читательниц несколько месяцев назад. Я часто перечитываю его, несмотря на дурацкую приписку, напоминающую мне «письма счастья» из далекого детства, которые нужно было зачем-то переписывать по десять раз. У меня даже было такое подозрение, что письма рассылают учителя русского языка, чтобы народ не забывал о существовании орфографии и пунктуации. Хорошее письмо, правильное, вот только не получается у меня жить по нему, потому что карьера – это не один день, и часто приходится ради завтра отказывать себе во многом сегодня, не высыпаться, говорить людям злые и жестокие слова, чтобы злость на меня заставила их сделать многое для себя.

Карьера – это стратегия, и за ней так часто не видно, что нужно сделать прямо сейчас, так мало места остается для слабостей и простых человеческих радостей. Сначала ты строишь карьеру, чтобы тебя заметили, оценили, похвалили, потом тебе хочется жить достойно и не зависеть от кого бы то ни было. Но, добившись чего-то, ты понимаешь, что *не зависит невозможно*. Кто может определить степень зависимости и свободы? Кто более зависим – начальник или подчиненный, а может, самый главный директор, который не может даже уйти на больничный и уехать в отпуск, от которого зависит, будет ли существовать фирма, получат ли люди вовремя зарплату?

Карьера... Норковая шуба – фетиш, о котором я мечтала с детства, хорошая машина, своя фирма... Кто-то считает меня сумасшедшей, кто-то завидует, кто-то берет пример. Стала ли я от этого счастливее? Стала, но не от этого. Я принесла часть себя в жертву не за пушистую тряпку, не за железку, не за табличку с надписью «директор» на двери. Просто я не могла жить иначе. Без дела, которым я сейчас занимаюсь, это была бы не я, не было бы блеска в глазах, «горения», чувства удовлетворения. Мечты... возможно, они бы были, но совсем другие. Самое приятное – чувствовать, что ты делаешь что-то значимое, поэтому я выбрала сферу деятельности не по ее доходности: мне никогда не нравился бизнес «купил-продаю», поэтому я работаю по двенадцать часов в сутки. Я занимаюсь маркетингом. Каждый день я ана-

лизирую людей, их слабости, тайные желания и даже страхи. Я чувствую себя немного волшебницей. Моя задача – продумывать все до мелочей, прогнозировать и давать рекомендации, ведь любой производитель хочет, чтобы покупатель заметил именно его товар, а, прочитав надпись на этикетке, не поставил упаковку обратно на полку. Могла ли не продаваться серия «Школа стервы»? Признаюсь честно, я рассчитывала на успех, иначе не стала бы писать вообще. Вот и получилась еще одна карьера – писательская.

Карьера выглядит мягким бисквитом с шоколадной глазурью только в книжках, но красивые и вкусные десерты пекут потные повара в душных кухнях, и кто знает, из чего на самом деле они сделаны? Нельзя кого-то уговорить сделать карьеру, нельзя отговорить человека ее не делать. Она начинается в тот момент, когда школьник ночами сидит над учебниками, чтобы завтра блеснуть у доски и увидеть завистливые взгляды одноклассников. Карьера начинается с одной, но такой сладкой секунды, когда ты понимаешь, что ты выше, лучше, что ты не такая как все. И хочется эту секунду вернуть, потом превратить ее в минуту, потом... Для кого? Смешно, но я до сих пор не знаю ответа на этот вопрос. Знаю, что не ради денег, не ради внимания мужчин, даже не ради себя, ведь во многом, что приятно, приходится себе отказывать. Это не подвиг, не самопожертвование, а сознательный выбор, который я сделала. И кто мне скажет, сладкое ли слово «карьера», особенно для женщины? Хватит ли у этого

человека совести звать всех подряд «делать бизнес»? Ты думаешь, случайно мужчины, каждый день сталкивающиеся в работе с женщинами-начальницами, выбирают себе в жены глуповатых «некарьеристок»? Как-то язык не поворачивается сказать «делай как я», когда вспоминаешь, сколько друзей потеряно, хотя, с другой стороны, теми, что остались, можно гордиться. Поневоле начинаешь сомневаться в том, нужна ли женщине карьера, когда видишь несчастных бизнес-леди с голодными, неудовлетворенными глазами, у которых нет никакой личной жизни, а только работа, зато их дети учатся в лучших колледжах и университетах Европы. И уж совсем не до карьеры, когда в очередной раз что-то не получается и хочется бросить все к чертовой матери. Но, как бы там ни было, часто получается – и это ни с чем не сравнимая радость.

Мы часто видим только внешнюю сторону «человека успеха», но не задумываемся, чего ему стоило стать таким, удивляясь, откуда мания величия и снисходительно-высокомерное отношение к тем, кто мало чего добился и лишен честолюбия. В одном я уверена на сто процентов: любой человек должен попробовать что-то перед тем, как от этого отказаться, иначе мысль о том, что он мог это сделать, будет преследовать его всю оставшуюся жизнь. Сама собой снизится самооценка, вылезут зависть и злость, неудовлетворенность, раздражительность, жадность и много других разных, но таких похожих черт характера. Могу предложить и другой сце-

нарий – не выискивая свой путь, последовать по чужому или выдумать «заморочку» – простой и доступный каждому уход от реальности – будь то хобби, друг-телевизор, страсть к еде, сексу или богемной жизни.

Каждый день, наблюдая за людьми, я убеждаюсь в том, что сделала правильный выбор. Я лучше, умнее, работоспособнее, я заслужила то, что имею. Я сделала то, что должна была сделать (хотя где-то бьется мыслишка о том, что можно было бы сделать и больше). Это очень приятное чувство – *чувство собственной исключительности*. А просто так, само по себе, оно возникнуть не может. Никто не узнает о гениальности художника, пока он не напишет хоть одну картину, никто не восхитится формами модели, пока ее, напомаженную и разряженную, не снимут на обложку журнала. И даже после всего этого ценители прекрасного не узнают и не оценят, чего стоили эти «творения», каких душевных и физических мук, и сколько тому же художнику или модели пришлось идти к своим по-разному великим и художественным карьерам.

Я уверена в том, что каждый человек для чего-то пришел в этот мир, и цель его жизни – найти это самое «для чего-то». В тот момент, когда он успокаивается и перестает искать, он умирает, превращается в живой труп, который автоматически что-то заталкивает себе в рот, не задумываясь повторяет чьи-то слова, курсирует на работу и обратно. Когда я вижу таких людей, мне хочется их разбудить, что-то сделать, но в то же время я понимаю, что это невозможно. Я чувствую

себя очень свободной и живой, кому-то нужной, для кого-то незаменимой. Возможно, именно ради этого я делаю карьеру – чтобы в один «прекрасный» день не понять, что жила только ради кого-то, что дети – мое главное достижение в жизни – выросли и завели свои семьи, а я стала немолодой домохозяйкой, которую часто путают с домработницей. Не хочу «доживать» какую-то часть своей жизни. Конечно, все меняется, но перемены гораздо легче пережить, если не кто-то меняет твою жизнь, а ты сама находишь силы что-то изменить. Жить по своим правилам сложнее, чем плыть по течению, но зато и винить, кроме себя, некого. Для женщины это важно вдвойне. Я всегда надеялась только на себя и ни разу об этом не пожалела.

Можно посмотреть на карьеру и с сугубо материальной позиции. Как можно ни от кого не зависеть, если не научиться зарабатывать деньги? Самовыражение, честолюбие, стремление быть лучшей... но в первую очередь инстинкт самосохранения, страх остаться без средств к существованию – вот что гонит женщину на работу. Я рассуждаю очень просто: если уж ты работаешь, так почему бы не попробовать и карьеру сделать? Вдруг получится и понравится? Вдруг *это* твое, а не домашний очаг и муж-паразит, на которого через пару лет ты будешь смотреть, по меньшей мере, с недоумением?

К сожалению, как это ни глупо звучит, многое из того, что мы делаем, мы делаем ради кого-то, кому-то назло или чтобы

кому-то что-то доказать. Я знаю карьеристок, которые сделали карьеру просто потому, что «было нечего кушать», или назло бывшему мужу, чтобы не стать похожими на своих мам и бабушек, оттого, что не сложилась личная жизнь и надо было чем-то заняться. Как это ни странно, но среди карьеристок очень много несчастных и закомплексованных женщин с неустроенной личной жизнью. Причем связь получается двусторонней – сначала нет личной жизни, и основное место занимает работа, а потом не удается сдвинуть работу с основного места и выкроить кусочек под личную жизнь.

Так сладкое ли это слово – карьера? Для меня – да. А для тебя... не знаю. Впрочем, возможно, это как с сексом – пока не попробуешь, не узнаешь. И даже попробовав, так сразу не разберешься, и не знаешь-то ли партнера и место поменять, то ли технику орального флирта отточить до состояния змеиного жала, то ли позу (пардон, должность) поменять. Но, в любом случае, могу гарантировать, что скучно тебе не будет. А со временем и опыт придет, и партнеры грамотные подберутся, уму-разуму научат. Может, стоит попробовать, а там, глядишь, и понравится?

Чем карьера отличается от «просто работы» и «зарабатывания денег»

Две вещи, которые люди ценят больше, чем секс

*и деньги, – это признание и похвала.
Мэри Эш*

В нашей удивительной и малопредсказуемой стране многие слова имеют совсем не то значение, которое закладывалось в них изначально. В захудалых фирмочках красуются в обшарпанных кабинетах секретари-референты, рассуждают о менеджменте менеджеры, у которых в подчинении нет ни одного работника, стоят на подгибающихся ножках криво улыбающиеся девушки «на промоушн», риэлторские фирмы работают «без выезда агента», а ярмарки и презентации больше напоминают коллективные попойки, заканчивающиеся обязательным интимом «в нумерах».

Такой же казус произошел и с карьерой. В России этим красивым словом называют не столько повышение в должности, сколько размер зарплаты. Хорошо зарабатываешь – молодец, сделал карьеру. Плохо? – Какой же ты карьерист? То, что «плохозарабатывающий» преподает в трех институтах и пишет докторскую, мало кого волнует. Гораздо больший «карьерист» в глазах большинства – владелец «точки» на рынке, торгующей просроченной тушенкой, даже если этой тушенкой он торгует уже лет десять и будет торговать до скончания своих дней. Для сельского жителя карьерист – это человек, сидящий «в охфисе», а для городского – любой начальник. А еще карьерист – это слово ругательное. Дескать, нечистоплотный такой «субчик», который только и думает, как бы кого подставить. Тогда почему в каждом втором

объявлении о приеме на работу написано про «перспективы карьерного роста»? Да потому, что пренебрежительно-ругательно о карьере и карьеристах отзываются люди, которые до сих пор не поняли, что живут уже не в Советском Союзе, где карьеристов считали позором общества (надо сказать, это ничуть не мешало последним занимать все самые «хлебные» места в комсомольских и партийных структурах). Карьеристов не любят «некарьеристы» – люди, которых карьеристы обошли на карьерной лестнице – ленивые или просто бездарные, не понимающие, как можно быть таким амбициозным, нагловатым, пронырливым и угождать капризам начальника. Карьерист себя таковым не считает: он не амбициозен, но честолюбив; не считает себя наглым, но и в обиду не даст; он не пронырлив, а чувствителен к меняющейся конъюнктуре; не лизоблюд, но внимателен, исполнительен, легко обучаем. Чувствуешь разницу?

Еще одна загадка: многие люди считают, что существуют «карьерные» профессии и просто «места работы». Какая, казалось бы, карьера может быть, например, у часовщика, водителя маршрутки, медсестры? Максимум, что им светит, – это своя часовая мастерская, место самого высокооплачиваемого водителя у самого крутого начальника или пост главной медсестры. Разве это карьера?! А ведь на самом деле – карьера, просто ступенек на таком карьерном пути меньше, чем в привычном «ты не такой, как все, ты работаешь в офисе». Хочешь сделать лесенку повыше – иди учись или откры-

вай свое дело, расширяй его, превращай свою личную карьеру в карьеру своей фирмы, строй взлетные полосы для других карьеристов.

Так какая же она, карьера? Кто определяет, сделана она или нет?

На мой взгляд, карьера – это всегда саморазвитие, стремление к чему-то большему, удовлетворение амбиций, погоня за мечтами. У кого-то их много, а у кого-то совсем чуть-чуть. Взять ту же карьеру журналиста. Кто-то стремится из писачки статеek в районные газетенки перейти в ряды известных телеведущих и стать похожим на Познера, а другой – стать корреспондентом престижной столичной газеты и регулярно получать награды «Золотое перо» или «Самый скандальный журналист российской прессы» – тоже карьера, успех, признание, высокие гонорары за статьи. Третий журналист воображает себя путешественником, объездившим весь мир с ноутбуком в сумке, рассказывающим читателям о самых разных вещах, странах, народах, а на старости лет он напишет несколько бестселлеров о тайнах истории. Четвертый журналист мнит себя заслуженным маститым автором серьезных аналитических статей и мечтает о месте декана журфака. Продолжать? По-моему, и так понятно, что карьерные пути определяет не столько организация, в которой работаешь (ее можно в любой момент сменить), не столько профессия (в нашей стране переквалификация – обычное дело), не столько возраст, сколько честолюбивые помыслы и готовность ра-

ди их исполнения пойти на многое. В любом случае, карьера – это постоянное движение к поставленной цели (посту, статусу, размеру заработной платы и т. д. и т. п.). Этим карьера отличается от «просто работы».

Хорошая работа – это, прежде всего, стабильность и заработок, позволяющий жить достойно (и даже немножко лучше, чем остальные родственники и знакомые). Просто хорошую работу обычно ищут люди абсолютно не честолюбивые, им вполне хватает стандартного набора продуктов в холодильнике и повседневной одежды, им чуждо желание повелевать и вершить чьи-то судьбы. По большому счету, «некарьеристы» свою работу недолюбливают, но недолюбливают в разной степени. Кого-то так и тянет увильнуть от исполнения обязанностей, его жизненное правило – «работа – не волк, в лес не убежит». И никакие мотивации не могут сподвигнуть такого «работничка» на производственные подвиги. Вторая категория «некарьеристов» работу хоть и недолюбливает, но очень ею дорожит: именно с ней связаны две немаловажные составляющие их жизни – круг общения и зарплата. Ради этих двух вещей такие люди готовы стараться, но только строго восемь часов в день, и никаких сверхурочных. Как правило, кроме работы, у них есть хобби, которому они посвящают довольно много времени. Основное правило – «работа – это работа, и она должна занимать в жизни строго определенное место». Такие люди готовы «перерабатывать» только за деньги. Материальный стимул для

них – самый важный. Есть еще и третья категория «некарьеристов», и четвертая, и пятая... Их много – таких людей, не слишком удачливых, с завышенной самооценкой, просто ленивых и не умеющих добиваться чего-то одного, не распыляясь.

Как это ни парадоксально, но встретить даже двух похожих некарьеристов сложно, зато практически все люди, сделавшие карьеру, имеют что-то неуловимо-общее. Почему? Да потому, что *карьера в любой области требует наличия одних и тех же качеств*, а их отсутствие автоматически отбрасывает человека в толпу «некарьеристов». Не нужно думать, что если в одной области сделать карьеру не получается, то в другой получится непременно. Скорее всего, не получится. Причина все та же – недостаток какого-либо необходимого качества. Если же человек обладает способностями, он научится тому, чего не знает, изучит структуру новой для него системы, «подрихтует» свои честолюбивые помыслы и помчится... да-да, как всегда, покорять мир. Есть у карьеристов одна особенность – они, как правило, всегда довольны своей работой. Карьеристы верят, что делают нужное, полезное и очень интересное дело, причем делают его лучше, чем сделал бы кто-либо другой на их месте. Потому-то для карьериста важнее любых денег признание его заслуг, он готов какое-то время работать вообще бесплатно или за мизерные деньги – ради своей цели. Готов учиться, уважать начальников только за то, что они начальники и до-

бились своих высоких начальственных постов. Поэтому карьеристам чуждо понимание работы как «места для зарабатывания денег», но это отнюдь не значит, что они «бессеребряники». Просто для таких людей деньги являются не целью, а закономерным следствием их работы в той или иной структуре. Для них деньги – это оценка их способностей, а не предмет страстного вожделения. Они понимают, что в сегодняшнем мире все измеряется шуршащими купюрами, в том числе и талант человека, а потому справедливо считают, что их таланты должны быть оценены дорого, причем в денежном выражении.

Разумеется, существует и категория людей, которой присущи черты как карьеристов, так и некарьеристов. Такие люди до сумасшествия увлечены своим делом и напроочь лишены амбиций. К примеру, они работают учителями, не мечтая о месте завуча или директора школы, самозабвенно изучают в каком-нибудь НИИ особенности произрастания редкого вида поганок, собирают из спичек миниатюрные копии известных зданий, посещают разные эзотерические семинары, отслеживают из засад инопланетян и т. д. Наверняка ты уже поняла, о ком идет речь! Даже если каким-то чудодейственным образом они делают карьеру, это происходит словно само собой: им покровительствуют научные руководители, их поддерживают знакомые и коллеги. Из известных женщин-ученых такой была Мария Кюри – не думая о деньгах и всемирной славе, она собственными руками разгребала тон-

ны радиоактивных отходов в холодном сарае-лаборатории, недоедала и недосыпала, мечтая о новом заветном элементе таблицы Менделеева. Но я бы такой карьеры, как говорится, и врагу не пожелала. Ученый-карьерист заранее выбирает перспективное направление, работая над которым можно разъезжать по миру с лекциями или брать немалые деньги с предприятий за разработку чего-либо продаваемого, причем это вовсе не значит, что он бездарен или ворует чьи-то разработки. А люди, о которых мы говорим, – это фанатики, которым и в голову не придет подумать о признании и деньгах. Копается исследователь в своем очень интересном (иногда лишь для него одного) и бесконечно непознанном, и нет ему дела до карьеры. И пусть копаются – каждому свое... К теме нашего разговора он не имеет ни малейшего отношения.

Итак, какие же можно сделать выводы по поводу карьеры и людей, ею озабоченных или, наоборот, ни во что ее не ставящих?

1. Карьера – это не синоним слова «деньги» и не стабильное место работы.
2. Карьера – это всегда движение к какой-то цели, должности, статусу.
3. Карьера может быть разной даже в рамках одной специальности.
4. «Некарьериста» от карьериста отличает не место работы, не уровень профессионализма, а отношение к работе и жизненные установки.

5. При желании, сознательно изменив себя или попав под чье-то влияние, в благоприятную обстановку, каждый человек может одолеть несколько ступенек карьерной лестницы.

6. Основная отличительная черта карьериста – честолюбие, наличие амбиций.

7. Карьерист всегда оценивает себя высоко, даже выше, чем его оценивают другие люди.

8. Ради карьеры человек готов отказать себе в каких-то слабостях, увлечениях, стабильном заработке, он готов рисковать, ошибаться и снова начинать все сначала.

9. Карьера – это обучение, которое никогда не заканчивается.

10. Настоящий карьерист никогда не успокаивается: добиваться чего-либо – это цель его жизни. Работа и есть жизнь, основной интерес, а личная жизнь строится в жесткой привязке к карьере.

Особенности женской карьеры

Я согласна жить в мире, которым правят мужчины, до тех пор, пока могу быть в этом мире женщиной.

М. Монро

У женской карьеры по большому счету есть только одна особенность, но именно она и определяет все отличия женского и мужского карьерного пути. Большинство женщин –

не карьеристки по натуре, и если все в их жизни успешно складывается по традиционному сценарию (счастливая семья, любящий и хорошо зарабатывающий муж, уютный дом, хобби), только очень немногие рвутся сделать что-то этакое, стать бизнес-леди, «деловыми колбасами», большими начальниками, финансовыми гениями. Любую женщину, которая сделала карьеру, можно было бы назвать карьеристкой поневоле. Кому-то были очень нужны деньги, кому-то просто повезло с местом работы и коллегами, есть и такие, что увидели в работе главный интерес и посвятили ему большую часть своей жизни. Женщины менее честолюбивы, амбициозны, более осторожны, мечтают не столько о славе, сколько о стабильности и тихом семейном счастье. Конечно, в процессе эволюции появились и исключения – женщины, больше похожие на мужчин, чем сами мужчины, но это уже, скорее, пародии на женщин, мужчины в юбках. Потому-то и общего языка с мужчинами вне работы они найти не могут или выбирают в спутники жизни женоподобных, практически во всем больше похожих на женщин представителей сильного пола.

Впрочем, такой ли он уж сильный? О какой силе идет речь? Ну нет у нас бугристых бицепсов, зато психически женщины гораздо более устойчивы, лучше переживают любые перемены, менее подвержены стрессам. И кому, спрашивается, эти бицепсы нужны? Нам и нужны – для красоты, полюбоваться на «мужественных» и хорохорящихся мужич-

КОВ.

Если обратить свой взор на различных представителей фауны, сомнений в том, что женщина – вид более совершенный и выживаемый, практически не остается. У тех же львов самца с красивой гривой кормят его самки. Угадай, кто из птиц птенцам таскает больше жучков-червячков? Я уже не говорю о тех видах, у которых самец просто оплодотворяет самку и исчезает в никуда. Иногда невольно ловишь себя на мысли, что самка разновидности пауков под названием «черная вдова» не так уж не права, съедая своего партнера сразу после брачных игр – хлопот меньше.

Далеко ли мы ушли от братьев наших меньших? Оглянешься вокруг и понимаешь, что иногда животные даже мудрее нас, во всяком случае, в вопросе добычи пропитания. У них все проще – не вылетишь из дупла, надеясь на своего дятла, так и околеешь вместе с новорожденным потомством, потому как дятел мог по пути за червяком засмотреться на другую самочку, приглядеть вкусное дерево и самозабвенно его подолбить, забыв о семье. А если добавить к портрету «настоящего самца» придурашливую храбрость, заставляющую бросаться на животное более крупное и сильное (на того же человека с ружьем, например), драчливость (вспомни поединки оленей), неменяемое состояние в брачный период (тетерева, например, в это время можно брать голыми руками), поневоле начинаешь задумываться, вправе ли мужчины давать нам ценные указания, высмеивать наши слабости.

сти, критиковать наш неповторимый авторский стиль ведения домашнего хозяйства и т. д. и т. п.

Не вправе, причем сами они это тоже часто понимают, но такое поведение заложено в них природой. Хочешь жить с самцом – терпи, а не хочешь – живи одна, упиваясь своей самостоятельностью, значимостью и... ненужностью, «нелюбимостью». Поэтому как к карьерной женщине мужчина относится неоднозначно: она ведет себя как самец, а выглядит как самка. Отсюда и противоречивое отношение: с мужчиной надо бороться, самку оплодотворять, а что делать с *этим* не очень-то понятно. Вот откуда растут ноги мифа о том, что личная жизнь и карьера – вещи практически несовместимые. А потому женщина чаще всего выбирает личную жизнь, боясь потерять своего самца, пусть не самого лучшего, немножко убогого, временами сердитого, периодически выпивающего и мало зарабатывающего, поэтому она соглашается на малое, отказывается от мечты. В этом-то и кроется главное противоречие женской карьеры – ее могут сделать многие женщины, но не все могут переступить через стереотипы, подождать с замужеством и рождением ребенка, послать куда подальше никудышного мужика, чтобы через год-другой, поднявшись на новый уровень, найти кого-то более достойного. Заложенная в нас осторожность нам же и мешает, заставляя соглашаться на малое.

А ведь женщина гораздо больше создана для карьеры, чем мужчина! У нее есть только один недостаток – привычка пе-

рестраховываться и бояться. Она с трудом, преодолевая себя, идет на риск, особенно если знает, что неосторожный шаг может оставить без средств к существованию всю семью. Женщины более работоспособны. Не веришь? Вспомни историю – кто с утра до ночи без разных миксеров, мясорубок, тостеров, швейных и автоматических стиральных машинок обслуживал семью из человек этак десяти-пятнадцати, при этом пребывая в состоянии перманентной беременности, ухаживая за скотиной (это я не про мужа), а то и сеявее-посевая, если муж в запое или на войне. И это каждый день, с утра до вечера. А мужику во все времена жилось легче. Мужская сила нужна летом, в период посевных и уборочных работ, заготовки кормов для скотины. Это месяца четыре в год. Пусть еще месяц на «дрова поколоть – хату починить», а потом что? Лежи себе на печке, гуляй с ружьишкой по лесу, да водку с такими же дружками глыкай – вот тебе историческая зарисовка на тему «есть женщины в русских селеньях». Что мы имеем в итоге? Мужчину современного, который делает карьеру, работает в поте лица (чаще всего все так же – периодами), и вечно загруженную все той же рутиной, да еще и работающую его вторую половину, которая, возможно, ничуть ни глупее, но карьерные пути ей перекрыты швабрами-вениками, забаррикадированы кастрюлями, заговорены детскими слезными криками «Ма-а-а-а-мо-о-о-чка!!!! На кого ж ты нас...». А ведь именно женская способность «впахаться» и «мочить вещи» каждый день, с

утра до вечера, женская неутомимость и стабильность вытянула не одну фирму из кризиса, подняла многие предприятия на новый уровень. Эту бы энергию, да в работу! Посмотрели бы тогда мужики на результат, да удивились бы, как такое смогла сотворить *женщина*.

Есть такая у мужчин дурацкая черта – хвалиться тем, чего они сами же нас лишают. И не денешь ее никуда, и привыкнуть не можешь. Критикуют они нас за глупость и недалекость, узость кругозора и отсутствие фундаментальных измышлений о судьбе человечества. И не понимают, что у женщины в голове гораздо больше мыслей, только мысли эти о том, как сделать чисто-сытно-наготовлено-уютно, создать все условия для работы мужа. Как они не понимают, что многие женщины сознательно освобождают своих мужей от домашней рутины, чтобы они, не отягощенные грузом бытовых проблем, взлетели высоко, стали известными, научились зарабатывать. А когда расслабившийся от безделья мужик не оправдывает ожиданий, начинает выпивать, болеть за каких-то придурков с мячиком или тратить сумасшедшие деньги на удочки-поплавки, его вторая половина превращается в бензопилу – на кой черт я все это на себе тяну, да еще и зарабатываю не меньше? Да он же мною просто пользуется!

Вот в этом-то и парадокс женской карьеры – мы сами себе отказываем в продвижении, развитии, боясь стать умнее своих половин, чтобы они, не дай бог, не закомплексовали, не бросили нас, нянчимся с ними, как с детьми, уговарива-

ем, а если делаем карьеру, чувствуем себя чуть ли не виноватыми или озлобляемся на всех и вся за то, что лишили нас простых женских радостей, счастья, взвалили непосильный груз на плечи. Потому-то многие успешные женщины презирают мужчин, до боли в животе хотят ласки, но не могут дать того тепла и чувства превосходства, которых ждут от них мужчины.

Один из моих читателей – профессиональный психолог – задал как-то вопрос, не кажется ли мне «что образ «успешной, счастливой и осознанной женщины» в ваших книгах довольно сильно привязан к правильно выстроенным отношениям с мужчиной в частности и «мужским миром» в целом? Нет ли здесь некой несвободы в определении и осознании себя как независимой индивидуальности?»

Нет, не кажется. Возможно, мужчине это сложно понять, но для женщины самое важное – это личная жизнь, поиск достойного партнера. Без мужчины и карьера с каким-то кисло-горьким привкусом, и деньги не в радость. Женская карьера – это, скорее, альтернатива счастливой личной жизни, чем ее заменитель. Я пока еще не встречала женщину, которая была бы счастлива ТОЛЬКО проявив себя в какой-то сфере. Даже достижение славы и успеха любой женщиной направлено в первую очередь на то, чтобы показать мужчинам «вот я какая!» Конечно, мало кто в этом признается, но достаточно заглянуть в голодно-несчастливые глаза вполне успешных и состоятельных женщин, чтобы все понять.

Я твердо убеждена, что от хорошей жизни феминистками не становятся. Наличие рядом мужчины ничуть не мешает нормальной женщине осознавать свою индивидуальность, и даже помогает – нет мыслей о «несчастном одиночестве», необходимости кого-то искать и привораживать и т. д.

Замужняя и довольная браком женщина освобождается от общественного порицания (старая дева, профурсетка и т. д.), то есть в одной своей роли она уже состоялась – это придает уверенность. Другое дело, что не всем под силу, сохраняя брак, делать карьеру и пытаться состояться уже не как женщина, но и как человек. Но это уже второй этап. И на нем очень большое влияние на женщину оказывает мужчина, которому не нравится даже мысль о том, что жена может его в чем-то превосходить (исключения в расчет не берем – их не так уж много). Чаще всего она подчиняется и выбирает стабильную работу с не слишком высоким заработком и практически без перспектив карьерного роста, а годам к 40–45, когда дети подрастают, начинает жалеть о том, что не выбрала себе другой судьбы. К тому же семья и дети – это большие «тормоза», препятствующие раскрытию всех возможностей женщины, но, с другой стороны, без них она не будет счастлива. Такой вот замкнутый круг получается. Можно ли его разомкнуть? Признаюсь честно, я над этим думаю уже несколько лет, наблюдаю, экспериментирую. Ушли в никуда несколько мужчин, приходило в запустение домашнее хозяйство, рабочий день затягивался до начала следующего...

Конец ознакомительного фрагмента.

Текст предоставлен ООО «ЛитРес».

Прочитайте эту книгу целиком, [купив полную легальную версию](#) на ЛитРес.

Безопасно оплатить книгу можно банковской картой Visa, MasterCard, Maestro, со счета мобильного телефона, с платежного терминала, в салоне МТС или Связной, через PayPal, WebMoney, Яндекс.Деньги, QIWI Кошелек, бонусными картами или другим удобным Вам способом.