

КНИГА-ТРЕНАЖЕР

Виктор Пономаренко

[influence]

ПРАКТИЧЕСКАЯ ПСИХОЛОГИЯ



ИЗУЧЕНИЕ
ИНДИВИДУАЛЬНЫХ
РАЗЛИЧИЙ

Виктор Викторович Пономаренко
Практическая
психология. Изучение
индивидуальных различий
Серия «Практический тренинг»

текст предоставлен правообладателем

http://www.litres.ru/pages/biblio_book/?art=51809674

*Виктор Пономаренко. Практическая психология: изучение
индивидуальных различий: АСТ; Москва; 2020
ISBN 978-5-17-121512-5*

Аннотация

Виктор Пономаренко – специалист в области психологии индивидуальных различий (он автор знаменитой методики «7 радикалов»), а также производственной, семейной, политической конфликтологии. Сквозь призму своих научных и практических интересов, знаний и более чем тридцатилетнего профессионального опыта, он оценивает актуальные явления современности. В сферах бизнеса, семьи, формирования массового сознания. Поэтому в этой книге есть разделы «О делах наших...», «О детях, семье и школе», «Времени посвящается». Штрихи к психологическим портретам разных людей читатель найдет в разделе «О характерах».

Да, многие статьи в сборнике носят критический характер. Но это не потому, что Виктор Пономаренко – желчный человек, раздраженный критик действительности. Просто, психолога и конфликтолога не зовут туда, где и без него все хорошо. Отсюда и специфический опыт. Опыт исправления ошибок.

Испокон веков людям свойственно ошибаться, но не будем этим оправдывать череду собственных ошибок. Давайте учиться поступать разумно и жить легко.

Содержание

О характерах	7
Чашка чая с лимоном	7
Маска, я тебя знаю	18
Дракон и порядок	29
Делай как я	42
Конец ознакомительного фрагмента.	51

Виктор Пономаренко

Практическая

психология: изучение

индивидуальных различий

© Пономаренко В.

© Оформление. ООО «Издательство АСТ», 2020

* * *

Книга «Практическая психология: изучение индивидуальных различий» – это сборник статей, эссе, выступлений и иных публикаций разных лет, автор которых – Виктор Пономаренко – известный психолог, управленец, преподаватель высшей школы, создатель и участник множества телевизионных и радионных программ.

Телезрители помнят его яркие содержательные выступления в проектах «Будь по-твоему» (5 канал, «Психология-21»), «Научите меня жить» (ТВ3), «Формула любви» (Россия-1), «Знакомьтесь: мужчина» (Телеканал Домашний), «Простые сложности» (ТВ Центр), «Перезагрузка» (ТНТ).

К радиослушателям были обращены его передачи «Ха-

ризма» (Русская служба новостей), «Уроки труда» (Финанс-ФМ), «Час с психологом» (радио Маяк). Статьи Виктора Пономаренко охотно публикуют журналы «Деловые люди», «Семейный бизнес», «Секретарь-референт» и многие-многие другие.

О характерах

Чашка чая с лимоном

Люблю чай с лимоном! Сладкий, ароматный. Подкрепляет силы в разгар трудового дня... Между прочим, воспринимается этот чай, как самостоятельный традиционный напиток, со своим специфическим вкусом. Очень узнаваемым, кстати. Завяжи человеку глаза и дай отведать, всякий уверенно скажет: «Да это же чай с лимоном!»

А ведь состоит-то он из разных ингредиентов. В нем, если прочувствовать все нюансы вкуса, можно выделить горьковатую терпкость чайной заварки, сладость сахара, кислотку лимона, влагу кипяченой воды. Все это, собранное вместе, образует любимый многими напиток. Который согревает нас, успокаивает и настраивает на приятные неспешные мысли.

Но ведь каждый из названных ингредиентов – вода, сахар, заварка, лимон – существует и в отдельности. Более того, легко себе представить другие их сочетания. Например, что вы скажете о холодной воде с лимоном? – Освежает в жаркую погоду, не правда ли? А лимон с сахаром? – Полезное бодрящее лакомство... А разве не бывает смесей, в которых уже названные нами вкусы сочетаются с какими-то дру-

гими? Скажем, вода, сахар, лимон и кофе? И это уже другой напиток, иного рода. Видите, комбинируя всего несколько разных вкусовых начал, можно составить разнообразные смеси. По вкусу, цвету, запаху и даже по воздействию на человека.

Зачем мы говорим об этом? – Да, затем, что природа, формируя каждого из нас, поступает аналогичным образом. Она смешивает в каждом человеке разные психологические начала. В разной пропорции. И в результате возникают разные характеры. Кто-то из нас – чай с лимоном. Кто-то лимонад. Кто-то ароматный сладкий кофе. А кто-то – энергетический коктейль. Главное, природа никогда не создает плохих, невкусных и бесполезных сочетаний. Любой характер – благо, достоинство. По крайней мере, изначально. Впрочем, эта тема заслуживает подробного разговора.

«Долохов, спустив ноги, примерился, уселся на край окна и достал бутылку.

– Ежели кто ко мне будет соваться, – сказал он, пропуская слова через стиснутые губы, – я того сейчас спущу вот сюда.

Он поднес бутылку ко рту, закинул назад голову и вскинул кверху свободную руку для перевеса. Его голова загнулась назад, и рука с бутылкой поднималась все выше и выше, содрогаясь и делая усилие. «Пуста!» – Крикнул Долохов и спрыгнул с окна. От него сильно пахло ромом.

– Отлично! Молодцом! Вот так пари! – кричали с разных

сторон».

А вот еще отрывок. (*Читает*). «Наташа, закутанная платками, из-под которых виднелось оживленное, с блестящими глазами лицо, подсакала к ним. Она ловко и уверенно сидела на своем вороном Арабчике, и верною рукой, без усилия, осадила его... Николай, Наташа и дядюшка летели, сами не зная, как и куда, видя только собак и зайца, и боясь только потерять хоть на мгновение из вида ход травли. Наташа радостно и восторженно визжала так пронзительно, что в ушах звенело».

Конечно, вы узнали персонажей великого романа Льва Николаевича Толстого «Война и мир». Речь в этих отрывках идет о Долохове – скандалисте, дуэлянте и картежнике. И о Наташе Ростовой – милой, веселой барышне, одной из самых симпатичных героинь этого произведения. Разные люди, разные характеры. Но взглядимся пристальнее – может быть, в них найдется нечто общее?

Долохов сидит на подоконнике и пьет ром прямо из бутылки. Он делает это на спор. Если он выиграет, то ему полагается вознаграждение. Но этот человек не раз говорил, что деньги – вздор. Не раз спускал за ночь выигранные в карты тысячи рублей в развеселой компании. Зачем же он влез на подоконник? – Он так развлекается. Это оживляет его.

А что делает Наташа Ростова на охоте, да еще с таким азартом? – Тоже развлекается. Значит, тяга к развлечениям свойственна им обоим?

Тогда, быть может, их следует отнести к одному типу людей – любителей развлечений, весельчаков? Нет. Язык не поворачивается сделать это. Настолько они разные. Наташа – добрая и отзывчивая душа. Долохов – холодный садист и безжалостный провокатор. Как же примириться с одновременным существованием их сходства и различий?

Вот вам еще примеры. Юноша пишет на асфальте, крупными буквами: «С добрым утром, любимая!» Совсем, как в песне Олега Митяева. А другой молодой человек, попивая пиво в компании приятелей, кричит вслед девушке, которая ему понравилась: «Эй! Подруга! А ну-ка, иди сюда. Кому говорю!»

Снова, как кажется, разные характеры. Но что-то в них общее все же есть. Что? – Верно. Демонстративность. И тот и другой хотят привлечь внимание к себе, а не к девушкам.

Для кого пишутся крупные буквы? Неужели для возлюбленной? А почему бы не написать ей трогательное письмо или не поговорить с глазу на глаз? – Не будет того эффекта. Крупную надпись прочтут жильцы многоквартирного дома, нависающего над тротуаром. Умилятся ей пассажиры общественного транспорта и работники госавтоинспекции... И все скажут: «Не перевелись еще романтики на Земле!» И если любимая, увидев ночью пишущего человека, узнает его, умилится и побежит к нему, он не будет доволен. «Ну, что такое? Не дала дописать. Шла бы ты лучше домой».

«Люблю, но реже говорю об этом. Люблю сильнее, но не

для многих глаз. Торгует чувством тот, кто перед светом всю душу выставляет напоказ». Ведь так сказал великий Шекспир? То-то и оно.

А тот, другой, грубиян. Ведь он тоже рисуется в глазах своего окружения. Смотрите, дескать, какой я крутой. Я любую красотку могу зацепить, не постесняюсь. Так что оба они – демонстративные натуры. Но как по-разному проявляется эта демонстративность! Снова не получится зачислить обоих в один и тот же тип характера.

Нет их в природе, типов характера. Типы и типчики разные есть, а типов характера – нет. И сказать: этот человек принадлежит к типу развлекающихся людей, а тот – к типу демонстративных, нельзя. Это будет принципиально неверно.

Как же тогда понять человека? Как научиться распознавать его характер, его индивидуальный стиль поведения? Ведь от того, сумеем мы это сделать или нет, зависит успех нашего взаимодействия. Нельзя выстроить отношения неизвестно с кем. Нельзя общаться с иллюзией человека, с неопределенным представлением о нем. Иллюзия очень быстро развеется. И перед нами предстанет тот, кто есть на самом деле. А тот, кого мы себе нафантазировали, исчезнет, оставив горький след в душе.

Нужно уметь видеть и понимать характер того, с кем нас свела судьба. Ведь общаясь друг с другом, делая одно дело, мы ставим перед людьми и собой важные задачи. От их

решения часто зависит качество нашей жизни. А что такое характер? – Это и есть способность решать одни задачи и подчас полная неспособность решать другие. Если мы поставим перед человеком цель, которая в корне противоречит его характеру, то мы совершим грубейшую ошибку взаимодействия. Мы спровоцируем конфликт, за которым последует распад отношений. Так что нельзя общаться вслепую или через некие виртуальные очки, искажающие реальность.

Но как же понять человека, в совокупности его возможностей, если нельзя отнести его к определенному типу характера? А вот как. Вспомните-ка наш чай с лимоном. И представьте рядом чашку кофе с лимоном. И там, и там есть лимон, вода и сахар. Но напитки разные. Точно так же и с человеческим характером.

В примере с Наташей Ростовской и Долоховым роль лимона (чуть не сказал «перца») играет их тяга к активным развлечениям. Но не только это их объединяет. Оба они азартны. Помните визг переполненной возбуждением Наташи во время травли зайца? Об азартности Долохова и говорить не приходится.

Оба имеют в характере уже упоминавшуюся нами демонстративность. Наташа часто испытывала потребность, чтобы все смотрели только на нее, восхищались только ею. И обижалась, если кто-то другой становился центром внимания. Долохов почти все свои выходки сознательно совершал на людях, чтобы все видели.

Оба агрессивны. Но в концентрации этого качества между ними есть существенные различия. Наташина агрессивность мала, она проявляется только в стрессе. Помните, что с ней происходило из-за разрыва с князем Андреем Болконским? Это была агрессия и против других, и еще больше против самой себя. Но в обычной жизни Наташа проявляет не агрессивность, а напротив, уживчивость и дружелюбие. Долохов же предстает перед читателями как воплощенная агрессия. Против всех, без разбора. Под жестокую руку Долохова попадают и враги, и друзья, и даже те, кому он обязан жизнью.

Можно ли сказать, что в Долохове совсем нет жалости, сострадания, гуманистического начала? А как же тогда быть с его нежной привязанностью к его бедной матушке и горбатой сестре? – Нет, как видите, не все так однозначно. Великолепный психолог Лев Толстой показывает нам людей во всех нюансах их сложных характеров. Получается, Наташа и Долохов оба любят развлекаться, но только Наташа мягче и человечнее Долохова, а Долохов агрессивнее, чем она. Наташа – сладкий чай с лимоном, а Долохов – терпкий кофе лишь со следами сахара.

Нечто подобное можно сказать и о тех двух юнцах. Один, автор лирической надписи. Другой – хам и грубиян. Оба склонны демонстрировать себя окружающим. Но в первом демонстративность сочетается с тонкой чувствительностью, а во втором – с агрессивностью. Отсюда очевидная разница в их поведении.

Характер любого человека состоит из нескольких взаимовлияющих начал или тенденций. Мы уже упомянули демонстративное начало, развлекательное начало, агрессивное начало, чувствительное начало. А ведь существуют еще и творческое начало, и тревожное, и лидерское. В разных людях эти начала представлены по-разному. В ком-то преобладает одно, в ком-то другое. В зависимости от этого преобладания, и в целом, от системы распределения этих начал в характере, формируется индивидуальный образ поведения.

Каждое из этих начал поддается исследованию и описанию. И вполне можно распознать эти начала в реальном характере. Все, какие есть. И в той пропорции, в какой их распределила природа. Тогда нам станет ясно, почему человек ведет себя так, а не иначе. Во всех подробностях.

Нельзя пренебрегать в человеке ни одним из начал, входящих в его характер. Обойденное вниманием, оно будет заявлять о себе все громче и громче, пока не заставит с собой считаться. Только не было бы поздно.

Помню, ко мне за советом пришел мужчина. Умный, образованный человек. Создатель собственного успешного бизнеса. Он с порога заявил буквально следующее: «Я – человек богатый. У меня столько денег, что я начинаю беспокоиться за своих детей – правильно ли они поймут жизнь. Ведь они растут, ни в чем не зная отказа. У меня хорошая работа, дружная семья. Но... полного счастья нет. И я чувствую это с каждым годом все острее».

Стали разбираться в хитросплетениях его жизни. И выяснилось, что когда-то он был ярким общественным деятелем, любил выступать перед аудиторией, имел успех. Стоял на пороге блестящей научно-административной карьеры. Но обстоятельства изменились. Приоритетом для него стало материальное благополучие семьи. И он занялся бизнесом. Прибыльным, но скучным. Из тех, о которых не пишут, не говорят в обществе. И не потому, что опасно писать и говорить, а просто не о чем. Ну, работают люди, ну, делают свое нужное, но рутинное дело. Ни авантюры, ни романтики. Что же обсуждать? Чем восхищаться?

В моем собеседнике я разглядел организаторское начало. Он охотно и умело распределял зоны ответственности между своими сотрудниками, добивался от них высокого профессионализма. Его бизнес работал слаженно и четко, как часы. Было в нем и лидерское начало – это именно он выступил с идеей, в каком направлении развивать производство. Сплотил вокруг себя единомышленников.

Его агрессивное начало проявилось в том, что он в трудные годы отстаивал свою независимость, как предприниматель. Храбро защищался, а где надо – нападал. Кроме того, он был безжалостен к нарушителям дисциплины и лентяям. Увольнял их без тени сожаления.

Небольшую, но все же, роль играло в нем и развлекательное начало. Он любил отдохнуть с друзьями, вывозил менеджеров компании на выходные в дом отдыха, где они весело

проводили время.

Но было в нем и еще одно начало, о существовании которого жизнь упорно заставляла его забыть. Речь идет о полюбившемся нам демонстративном начале. Оно-то как раз и не было удовлетворено. Оно сосало под ложечкой и ныло в сердце. А ведь мы говорим о человеке, который когда-то жил именно по законам демонстративности. Яркие выступления, оваации, блестящая защита диссертации по оригинальной теме – все это проявления демонстративного начала. И вдруг – на тебе! Многолетний голодный паек.

Мы обсудили с ним причину его подавленного настроения. И вскоре он нашел выход. Его авторитет, связи и средства дали ему возможность стать вице-президентом одной из спортивных федераций России. К его успешному бизнесу прибавилась заметная общественная деятельность. И счастье вернулось в дом к этому человеку.

Нельзя игнорировать характер. Во всех его подробностях. Поэтому характер нужно уметь определять. Чем раньше, тем лучше. Хорошо бы, если бы это произошло уже при первой встрече. Ведь мы все так заинтересованы, чтобы нас правильно оценили, поняли и поставили перед нами выполнимые задачи. От этого всем станет легче жить.

Человек свой характер не скрывает. Мой удрученный собеседник, например, сразу же проявил демонстративное начало, похваставшись своим богатством, своей отцовской заботливостью. А почему нет? Ведь никто всерьез не счита-

ет свой характер сплошным недостатком. Кстати, правильно делает. Любой склад характера – из каких бы причудливо переплетающихся начал он ни состоял – достоинство. И любой характер может стать недостатком, если его возможности игнорируются, или они используются не по назначению. То есть, если перед ним ставятся заведомо невыполнимые задачи.

Невозможно убедить человека, с преобладающим агрессивным началом, доверять людям. И многие скажут, что это плохо. Зато он превосходный контролер. И хладнокровный воин. Гуманное начало не позволит работать забойщиком скота на мясокомбинате, зато подойдет врачу и педагогу. Творческое начало разрушит любую строгую и стройную технологию. Но без него не будет новизны и прогресса. Все это нужно знать, хорошо понимать и уметь видеть в близком человеке.

Маска, я тебя знаю

Характер – это наш индивидуальный стиль поведения. Он зависит от врожденных задатков: от работоспособности нервной системы, от скорости протекания психических процессов, от особенностей реагирования мозга на происходящее во внешнем мире.

В целостном характере можно выделить составляющие, условно самостоятельные «начала»: демонстративное, творческое, агрессивное, чувствительное, тревожное и так далее. Условно самостоятельные – потому что каждое из них, конечно же, можно распознать в человеке, подробно описать, и каждое необходимо учитывать в процессе взаимодействия. Но все эти начала в реальности переплетаются, влияют друг на друга, что тоже нельзя сбрасывать со счета. Не бывает людей только демонстративных, только агрессивных или только творческих. Поэтому не существует типов характера. Человека, во всем его психологическом разнообразии, нельзя втиснуть в какой-то искусственно образованный «тип».

Но, повторю, человека распознать можно и должно. Для этого нужно научиться видеть признаки тех начал, тех поведенческих тенденций, которыми природа обогатила его характер.

Давайте поговорим о признаках демонстративного начала в характере. Или проще: о признаках демонстративности.

Это очень важное свойство, позволяющее человеку быть заметным, производить неизгладимое впечатление на других людей, создавать иллюзию успеха, что часто бывает актуальнее, чем непритязательная реальность.

Демонстративное начало активно проявляет себя. Вот, например, мои наручные часы. Да, да, это настоящее золото, высочайшей, скажу я вам, пробы. По этим часам сразу видно, что их владелец – обеспеченный человек, занимающий прочное место в обществе. Спасибо, спасибо, друзья, за ваше внимание, за комплименты в мой адрес... Что? Не было никаких комплиментов? Напротив, кто-то скептически усмехнулся и сказал: «То же мне, нашел, чем хвастаться! Сейчас те, кто занимают прочное положение в обществе, носят совсем другие часы – модные, стильные, по-настоящему дорогие. А это что? – Прошлый век. Сдай-ка их лучше в утиль!» Вот так впечатление! Что же мне теперь делать?

Я сейчас воспроизвел ход мыслей человека, наделенного выраженным демонстративным началом. Ему крайне важно обратить на себя внимание. Выделиться. Стать заметной фигурой на фоне остальных. Этим буквально пропитан любой его поступок. В том числе, и поступки, связанные с оформлением внешности. Демонстративность проявляется, во-первых, в стремлении носить яркую одежду. Насыщенные цвета, блески, а также белизна манжет, шарфов, шляп, плащей и даже обуви – вот что предпочитают демонстративные натуры. Да, что там «предпочитают», – они не мыслят

себе существования без такой одежды!

«Ну, что за траур! Боже, как мрачно, неинтересно!» – Восклицают они, рассматривая в магазинах то, что не соответствует их вкусу. Им нужно, чтобы их видели издалека.

«Француз камердинер подал ему башмаки с красными каблуками, голубые бархатные штаны, розовый кафтан, шитый блёстками; в передней наскоро пудрили парик, его принесли, Корсаков... потребовал шпагу и перчатки, раз десять перевернулся перед зеркалом и объявил Ибрагиму, что он готов».

Так Александр Сергеевич Пушкин в «Арапе Петра Великого» описывает процесс одевания щёголя Корсакова. Он отмечает свойственные этой демонстративной натуре сочность красок одежды, обилие и яркость украшений, иных аксессуаров.

Кто-то скажет: «Ну, это просто дань тогдашней моде». Не впадайте в эту досадную ошибку, друзья! Не торопитесь списать используемые человеком инструменты поведения на моду или иные внешние обстоятельства, от него не зависящие. И во времена Корсакова было немало людей, одевавшихся скромно, непритязательно, или функционально, опрятно и удобно. Да тот же Ибрагим Ганнибал, да тот же Петр Великий! Они-то не были щеголями. Царь Петр мог собственными августейшими ручками навешать тумачков тому, кто в дорогом наряде заявлялся на судовой верфь или строительную площадку... Человек, благодаря своим внутренним

особенностям, надевает на себя то, что ему больше подходит. Ведь любая мода предлагает не один, а множество вариантов, на выбор. Именно демонстративное начало в человеке заставит из двух платьев одинакового фасона выбрать то, у которого ярче расцветка, где больше нашито блесков.

Украшения и аксессуары – вообще особая тема для демонстративной натуры. Такой человек мечтает об украшениях. Он может часами простаивать у витрин, где выставлены ювелирные изделия. Это именно он уверен, что с приобретением дорогого кольца, часов (равно, впрочем, как и престижного костюма, шубы, автомобиля) у него начнётся новая, счастливая жизнь. И если денег на бриллиантовое кольцо ему не хватит, то он всё же предпочтёт сэкономить на гамбургере, но купить себе новый брелок для ключей, модный платочек или приметную заколку в волосы. Помните, у Ильфа и Петрова, Эллочка-«людоедка» в борьбе за право быть самой эффектной женщиной в мире перекрашивала акварелью заячий мех в «мексиканского тушкана», приобретала на последние деньги помпезные стулья, которые потом обменивала на «актуальное» ситечко...

Для демонстративного человека крайне важно быть не только ярким, престижно одетым, но и оригинальным. Самое худшее для него – увидеть, что кто-то одет аналогично, в то же самое, что и он. От этого падает настроение, теряется смысл всего дальнейшего поведения. Острая неприязнь, граничащая с ненавистью, охватывает его по отношению к сво-

ему «близнецу». Ведь ему нужно быть не похожим на других, отличаться.

Впрочем, при ближайшем рассмотрении, это не истинная оригинальность. Демонстративное начало заставляет, выбирая одежду и аксессуары, отдавать предпочтение моделям, наиболее оригинальным из общеупотребительных, общепризнанных. Его обладатель обязан балансировать на грани уникального и узнаваемого. Подумайте, а как же иначе? Стараясь выделиться из общей «серой» массы, он делает лишь первый шаг к обретению своего психологического благополучия. Впереди у него непростая задача: расположить к себе окружающих, заставить их поверить в его необыкновенные способности, редкие душевные качества и т. д. А этого добиться невозможно, не оставаясь понятным и близким большинству. Излишняя оригинальность здесь может только помешать, оттолкнуть людей.

Поэтому, оригинальничая, он всё же остаётся в границах моды. Он следует моде, а не творит её. Он по сути своей не творец, а подражатель, имитатор. Для него самое важное событие – показ мод, главный источник информации – глянцевого «гламурный» журнал. Хорошо, если у него есть ко всему этому свободный доступ. Если нет, то он готов довольствоваться суррогатами в виде ксерокопий выкроек и даже чьих-то рассказов о модных тенденциях. *(Берет книгу, читает)* «Да, поздравляю вас: оборок более не носят... На место их флестончики... Пелеринка из флестончиков, на рукавах

фестончики, эполеты из фестончиков, внизу фестончики, везде фестончики... Вообразите, лифчики пошли ещё длиннее, впереди мыском, и передняя косточка совсем выходит из границ».

Это отрывок из «Мертвых душ» Гоголя. Да, уж, демонстративное начало существовало во все времена, у всех народов, у мужчин и у женщин!

Помимо прочего, его обладатели стремятся переодеваться в различные наряды, приобретая характерный внешний облик той социальной группы, к которой они хотели бы принадлежать. При этом, что удивительно, они не просто переодеваются, но и преобразуются внутренне, психологически!

Человек, щедро наделённый демонстративностью, одинаково легко и комфортно чувствует себя и во фраке, на высочайшем приёме, и в телогрейке, сидя на деревенской завалинке, и в военном мундире, щеголевато прохаживаясь вдоль строя... При этом, будучи одет во фрак, он (специально не настраиваясь, не заставляя себя!) размышляет о преимуществах монархии перед демократией и об иных высоких материях; телогрейка настраивает его на «домотканно»-лирический лад. «Инда взопрели озимые», – думает он, благостно шурясь. – «Рассупонилось красно солнышко, растолдыкнуло свои лучи по белу светушку...». Мундир заставляет его беспрестанно чертыхаться, врать напропалую о былых боях и походах, бранить в голос подчинённых, сквозь зубы – начальство, и мечтать о прибавке к жалованью...

Подобное перевоплощение сопровождается соответствующей мимикой и пластикой. Для демонстративных людей характерны так называемые мимические маски: произвольно надеваемые ими на себя выражения лица. Маска величия, маска гнева, маска любопытства. Внешне эти маски очень похожи на реальные переживания, но не вызывают у окружающих доверия, отталкивают своей наигранностью. Жесты также отличаются манерностью, театральностью. Все это легко опознать и понять, что перед тобой – демонстративная натура.

Свойство вживаться в образ другой личности (вплоть до растворения в ней) проявляется не только при переодевании, но и при пользовании какими-то иными характерными предметами. Например, человек берет в руки музыкальный инструмент, на котором на самом деле играть не умеет, но воображает в эту минуту себя музыкантом. Или демонстрирует окружающим обложку книги с умным названием, которую якобы штудирует.

Однажды мне дали почитать (явно переоценив мои возможности) серьезную статью в экономическом журнале. Открыв нужную страницу, я бодро прочёл: *«Допустим, что в сформированной случайным образом выборке объемом l найдено k элементов, содержащих ошибки. Требуется проверить гипотезу: q больше S , где q – число ошибочных элементов во всей проверяемой совокупности, S – допустимое число ошибочных элементов во всей проверяемой совокупности*

(уровень существенности). Поскольку l обычно значительно меньше N , то есть возможность принять противоположную гипотезу (q меньше S), хотя верна исходная». Стоя в метро, я честно пытался прочесть статью до конца и хоть что-нибудь в ней понять. Но, кроме отдельных слов («допустим», «требуется», «поскольку»), не понимал практически ничего. Однако я с удовольствием чувствовал, что рядом стоящие пассажиры – в метро было многолюдно – невольно заглядывают в журнал. «Интересно, за кого они меня принимают?» – Думал я, стараясь хотя бы для вида не отрываться от текста. – «Возможно, в их глазах я кто-то вроде Григория Перельмана – чудаковатого гения математики». Это было очень приятно. Глупая, по сути, иллюзия тешила меня, как ребенка. Когда же голова совсем отказалась продолжать работу над постижением сложного текста, и я поднял уставшие от напряжения глаза кверху, то увидел следующий рекламный текст: «Люк Бессон. Артур и минипуты. Читайте книги. Смотрите фильм». «Вот это ваш интеллектуальный уровень, господин «минипут». А то надуваетесь важностью, пыжитесь изобразить из себя знатока математической статистики и теории рисков. Стыдно!» – Подумал я, смеясь над своей демонстративностью.

Как же склонность подражать кому-то сочетается у демонстративного человека со стремлением выделяться из толпы, быть непохожим на других, оригинальным? – Интересный вопрос. Подражая значимым для него людям, он демонстри-

рует лояльность к ним, напрашивается на комплименты. А это для него не менее важная забота, чем привлечение внимания к собственной нестандартности, к недюжинности своей натуры. Ему нужно решить обе задачи: и стать центром внимания, и понравиться окружающим, даже если для этого придется выдавать себя за кого-то другого. И демонстративный человек со всем этим неплохо справляется.

В этом ему помогает, кроме яркости, стремления быть оригинальным и способности перевоплощаться в других персонажей, еще и изменчивость внешнего облика. Тоже весьма интересное свойство.

В его основе – стремление как можно дольше удерживать на себе внимание окружающих. Не дай Бог, они пресытятся созерцанием яркого, оригинального имиджа и потребуют реальных дел! Этого никак нельзя допустить. Демонстративное начало делает человека существом, предназначенным для парадов, а не для пахоты. Вот зачем нужна столь частая смена внешнего облика, посредством перемены причёски, макияжа, одежды и так далее. Бывает, что это происходит по несколько раз за день.

Разумеется, всё относительно, в том числе – количество носимых вещей. Во многом оно зависит от толщины кошелька. Но вот что важно: на пополнение гардероба новой вещью демонстративный человек готов потратить и последние деньги. Гоголь в повести «Невский проспект» упоминает о том, что в Петербурге можно встретить людей, одетых на

семьдесят тысяч, но эта баснословно дорогая одежда – всё, что у них есть.

Итак, если мы видим во внешнем облике нашего собеседника яркость, претензию на оригинальность, склонность узнаваемо имитировать признаки какой-то престижной социальной группы, изменчивость, то перед нами – обладатель демонстративного начала в характере. Какой же вывод мы должны из этого сделать? А вот какой.

Демонстративному человеку во всех случаях важно, чтобы его заметили и положительно оценили. Этим он руководствуется и когда оформляет свою внешность. Следовательно, чтобы приобрести в его лице доброжелательного и конструктивного партнера, надо предоставить ему то, к чему он стремится. Надо увидеть и оценить послание, которое он с помощью одежды, украшений, макияжа, аксессуаров направляет нам: «Подарите мне ваши комплименты. Я так нуждаюсь в них. Будьте ко мне добры и снисходительны. Пожалуйста». Вот о чем просит демонстративный человек.

Что он может дать взамен? – Все, на что только способен. Не следует забывать, что характер человека включает в себя и другие начала, помимо демонстративного. И тот, кого мы заметили и похвалили, вполне возможно, ответит нам не только похвалой в наш адрес, но и чем-то более реальным и осязаемым. Да, в конце концов, и похвала – не последнее дело. Сегодня вы выразили свое восхищение этим человеком, а завтра он, в присутствии значимых для вас людей, даст вам

восторженную оценку. Разве же это плохо? Учитесь создавать людям психологически комфортную обстановку в вашем присутствии; давайте им не то, что хотите вы, а то, что просят они – и не будет отбоя от желающих с вами дружить и взаимодействовать.

Дракон и порядок

Не стану говорить, как я познакомился с этим человеком. Нет, он не обращался ко мне за консультацией. Он, похоже, и без психолога чувствовал себя вполне уверенно и в посторонней помощи не нуждался.

Однако когда я узнал, что он вытворяет в собственном доме, я вначале засомневался – не болен ли он? Но его соседом по подъезду оказался врач-психиатр, который охарактеризовал его, как вполне здорового, психически адекватного мужчину.

Несколько суровый на вид. Всегда собранный, подтянутый, деловитый. Любит возиться в гараже, чинить машину, что-то мастерить. На работе о нём хорошо отзываются. Надёжный профессионал. Умелый, опытный. Прямо, образец. Пример для подражания.

Только вот... этот опытный и умелый... «образец»... регулярно зверски избивает свою жену. Он заводится от любой её оплошности: не так слово сказала, не убрала квартиру вовремя, посмела сделать замечание. Злоба охватывает его, он набрасывается на бедную женщину с кулаками, валит её на пол и избивает лежащую.

«Я знаю, что у нее больной желудок, язва. И я стараюсь бить её ногами в живот», – как-то признался он. Но в этом признании не было сожаления.

Как это мерзко, отвратительно! Но это реальность и, увы, хорошо узнаваемая. Домашнее насилие – явление нередкое даже в так называемых цивилизованных обществах. Глубокое сочувствие охватывает любого нормального человека при виде жертвы этого насилия. Бывает, что избиениям и иным оскорблениям в семьях подвергаются мужчины, но чаще речь идёт о женщинах-жертвах. Хочется их спасти, чем-то помочь. Но что нередко слышишь в ответ на предложение помощи?

– Не надо. Благодарю. Я справлюсь сама.

– Как же вы справитесь, если не справлялись до сих пор?

– Всё равно, не надо. Идите своей дорогой.

Возникает закономерный вопрос. Вернее, два вопроса.

«Куда смотрели её глаза, когда она выходила замуж за такого?» и «Почему она всё это терпит?»

Многие пытаются ответить на эти вопросы: кто из сострадания, кто из любопытства. Обсуждают их на общей кухне и в телевизионных ток-шоу. Пробуют зайти то с одной, то с другой стороны. Но приходят всегда к одним и тем же выводам: замуж вышла, потому что любила. А любовь, как известно, зла и слепа. А терпит – значит, или боится, или... мазохистка. Может, она удовольствие получает от издевательств?

Легче всего махнуть рукой и предоставить эти ущербные семьи самим себе. Дескать, пусть разбираются между собой. А чтобы не мучила совесть, объявить этих людей не впол-

не нормальными. Он – садист, она – мазохистка. Мы-то тут причем?

Но если вот так отмахиваться, не понимая причины явления, то можно самим стать жертвой. Или дожидаться, когда жертвами станут наши близкие.

От этого, кстати, никто не застрахован. Даже всемирно известную балерину Айседору Дункан, говорят, поколачивал Сергей Александрович Есенин. И это не были безобразные выходки пьяного человека. Отчётливо прослеживалась своеобразная «идеология» битья.

Попробуем разобраться в происхождении семейного насилия, используя знания психологии. Глядишь, не только поймём его природу, но и научимся бороться с этим злом. Заметьте, именно со злом, а не с людьми, втянутыми в его орбиту.

Итак, ответим на первый вопрос: «Понимала ли женщина, будущая супруга будущего злодея, за кого она выходит замуж? Что, собственно, она понимала? Кого видела перед собой и как ко всему этому относилась?»

Представим ряд бытовых картин. Мальчик приходит на день рождения к девочке, которая ему нравится, и дарит ей... шерстяные носки. «Бабушка связала», – говорит он отчетливо, внятно, с полным сознанием своей правоты, – «Зима на пороге. Ноги нужно держать в тепле. Смотри, не простудись». И девочка понимает, что он прав, вместе с его бабушкой, и ей приятна его забота. Она с любопытством пы-

тается заглянуть ему за спину, куда он спрятал руку. Интересно, что там?

– Это цветы? – пробует догадаться она.

– Вот ещё! Буду я поощрять спекулянтов! Да и зачем – цветы завянут, только мусор в доме. Я тебе фруктов купил. Витамины! На-ка вот, возьми, – и он протягивает «новорожденной» увесистый пакет.

Что она должна подумать? – Что он скуповат, но заботлив. Что он домовитый, расчетливый, рациональный. И что, ухаживая за ней, он имеет серьёзные намерения. Разве же это плохо?

А вот мальчик идёт с девочкой по улице, плотно обхватив её за талию, как некую собственность. Он волком глядит по сторонам, предупреждая потенциальных обидчиков: «Только попробуй, тронь!» А на девочку смотрит приветливо, даже подобоострастно. Разве ей это не приятно?

Ещё картина. Девочка расстроилась, расплакалась. У неё ничего не выходит, всё валится из рук. Нервы на пределе. Она готова впасть в истерику. Мальчик твёрдой рукой хватается её за плечо, встряхивает. Потом отвешивает ей пару коротких – не сильных, но чувствительных – затрещин. «А ну-ка, сейчас же возьми себя в руки», – говорит он тоном, не допускающим возражений. И она понимает, что он и в этой ситуации прав. Да, ей обидно, что он посмел её ударить. Но, в то же время, она благодарна ему за эту успокаивающую взбучку. А как же могло быть иначе, ведь рядом с ней муж-

чина. Похоже, настоящий мужчина.

К чему эти зарисовки? Какое отношение они имеют к семейному насилию? – Самое прямое. Такие и подобные им картины видит девушка, которой грозит в будущем стать жертвой собственного мужа. Она непосредственно в них участвует.

Мы спрашивали, каким она представляет себе его, будущего тирана, когда собирается замуж? – А вот таким и представляет: мужественным, домовитым, серьезным, рациональным, заботливым. Думает ли она о чём-либо плохом, что может между ними произойти? – Вряд ли.

Скажу больше: уже став его женой, и познав горечь унижения, она не спешит расстаться с мужем-насильником. Ведь она гораздо чаще видит его не разъяренным животным, а всё тем же – хозяйственным, заботливым и... справедливым. Да, да. Не удивляйтесь. Именно справедливым, ведь многие акты семейного насилия представляют собой наказание за реально совершённый проступок. К тому же, совершённый не единожды.

«Раз сказал – не понимает, два – не понимает. Так получай же!» – Таков ход злобной, звериной, но всё же мотивированной мысли домашнего деспота. И его жена это учитывает. И бывает, что становится на его сторону, когда её пытаются от него защитить. Это ответ на второй вопрос: почему не уходит. Потому, что, как ни парадоксально это звучит, видит в нём больше достоинств, чем недостатков.

Этот, по всем человеческим меркам, негодяй, как правило, имеет прочное положение в обществе. Не обязательно высокое, но всегда устойчивое. Он хорошо зарабатывает, не бросает ни слов, ни денег на ветер. Он прижимист в расходах, но зато стремится наполнить дом, как чашу, доверху. Он заботится о детях. Он не имеет намерения разрушить брак. Домашние тираны редко выступают инициаторами разводов. Они десятилетиями, всю жизнь, хранят верность одной семье.

Какова же природа этой странной и страшной двойственности – стремления к упорядоченной жизни, с одной стороны, и агрессии, с другой? Её корни – в особенностях темперамента человека. А темперамент – это, прежде всего, скорость психических процессов.

Есть люди, которым трудно следить сразу за несколькими потоками информации. У них, образно говоря, «медленные вязкие мозги».

Скажем, сидит такой человек, смотрит телевизор. Жена обращается к нему: «Вася, иди обедать». Он не реагирует. Жена зовёт ещё раз. И снова молчание в ответ. Это становится обидно. Жена подходит к мужу и трогает его за плечо. Он ошалело оборачивается: «Машенька?! Как же ты меня напугала! Ты что-то хотела?» Оказывается, он не слышал жену. И не потому, что глухой. Со слухом у этого человека всё в порядке. Он просто не в состоянии отслеживать информацию, исходящую от двух и более источников.

«Медленные мозги», не значит слабые, непродуктивные. Интеллект у таких людей может быть каким угодно – хоть высоким, хоть низким. У каждого – свой. Речь не о том, что они плохо соображают, не понимают чего-то. Нет. Мы говорим, что они соображают относительно медленно, и потому не успевают осмысливать одновременно несколько информационных потоков. Им гораздо комфортнее, когда информация приходит к ним в определенном порядке, не спеша.

К примеру, чиновник, работающий с документами, не справляется. Он проанализировал только две служебные бумаги, а за это время к нему на стол положили ещё десять. Образовалась гора. Хоть криком кричи. Что делать? – Очень просто. Повесить на дверь табличку: «Приём документов по понедельникам и четвергам. Строго с десяти до двенадцати. Посторонним вход воспрещен». Или ещё что-то в том же духе. И вот поток деловой корреспонденции уже ограничен, взят под контроль.

Люди с «медленными мозгами» сознательно или интуитивно стремятся взять под контроль все приходящие к ним потоки информации. А откуда они приходят, эти потоки? Что является их основными источниками? – События, предметы и люди. Вот почему наши «герои» делают всё, чтобы избежать незапланированных событий и упорядочить вокруг себя – «разложить по полочкам», «построить» – предметы и людей.

Порядок – это способ повысить эффективность работы за

счет тщательной организации информационных потоков. И те, у кого от природы несколько замедлены психические процессы, уповают в жизни только на этот способ. И не напрасно.

«Люди порядка» – исключительно организованные, доштные, склонные вникать во все детали поступающей к ним информации. Без этой склонности человеку не стать профессионалом, ни в чём. И, наоборот, при наличии этой психической особенности, всё, за что берётся человек – даже повседневные бытовые дела – он делает профессионально. Умело и ответственно.

Как же сюда вплетается агрессивность? – А вот как. Ответьте на вопрос: можно ли упорядочить всю информацию, которой наполнено окружающее пространство, особенно, если это пространство большого города? – Нет, конечно. Информации слишком много. Везде и всюду её источники – какой-то калейдоскоп событий, людей и предметов! И все они неуправляемые. Ну, членов семьи ещё можно как-то призвать к порядку. Подчинённых. А кого ещё? Все остальные живут и ведут себя, как им вздумается.

«Человек порядка» пытается сделать и в этих условиях хоть что-нибудь. Вот он входит в трамвай. Ему трудно оставаться спокойным. Везде бардак и неразбериха. «Молодой человек, что вы здесь встали? Вы загораживаете проход. Женщина, вы сядьте. А вы, мужчина, встаньте. Водитель, почему вы не объявляете остановки? Куда вы пошли? А вы ку-

да?» Но эти попытки упорядочить среду обитания тщетны. Его никто не слушает. Его толкают, обзывают. Над ним потешаются. Домой он приходит злой, как чёрт. И смертельно уставший от информационного стресса.

Эта усталость накапливается, превращается в постоянное раздражение, направленное против всех. Формируется агрессивная, даже человеконенавистническая установка. Горе тому, кто попадёт под руку «человеку порядка», когда он зол! Тогда и незначительная провинность может породить необузданный, звериный гнев.

Склонность к порядку является врождённой, так как это производное от особого – «замедленного» – темперамента.

У «людей порядка» есть два пути, чтобы не стать жертвой губительных для них информационных перегрузок. Первый: они могут попробовать упорядочить хотя бы чьё-то поведение: близких, зависимых от них людей. И они добиваются этого, не считаясь со средствами. В их арсенале – угрозы, побои и иные варианты деморализации человека.

Помните, в замечательном фильме Георгия Данелия «Слезы капали» главный герой (типичный «человек порядка») приходит домой и видит, что его жена собирается на деловую встречу. Она в прихожей, у зеркала, подкрашивает помадой губы. Он критически оглядывает её и презрительно бросает: «Зачем ты красишься? Кого ты хочешь прельстить, кикимора?» Женщина роняет тюбик с помадой, заливается слезами и... никуда не идёт. Остаётся дома. А её мужу толь-

ко того и надо. Он затевает с ней какой-то бытовой разговор, как ни в чем ни бывало. Что, он на самом деле считает свою жену кикиморой? – Нет, разумеется. Просто он разозлился: целый день ничего не клеится, а тут ещё жена уходит неизвестно куда – лишний информационный стресс. И нарочно оскорбил её, чтобы деморализовать, лишить воли к принятию решения.

Любое домашнее насилие имеет принципиально ту же природу: деморализовать близкого, превратить в безгласное, полностью послушное и зависимое существо. С таким тихоней «человеку порядка» легче жить – меньше забот и хлопот.

Однако бывает, что упорядочить поведение других не удастся. Эти «другие» не желают, и всё тут. Тогда актуальным становится второй путь избавления от информационного стресса – отшельничество, одиночество. Отвергнутый «человек порядка» селится на отшибе. В прежние времена это были мельница, кузница, одинокий постоялый двор – места, недаром овеянные мрачными преданиями... К этому же типу людей относятся лесники, одинокие путешественники, охотники-промысловики. Все они, мягко говоря, не отличаются дружелюбием. Мудрый народ-языкотворец дал им точное имя: «бирюк». Это слово обозначает не только нелюбимого отшельника. На одном из российских диалектов так кличут волка.

Из сказанного можно сделать вывод: если мы хотим найти в «человеке порядка» спокойного и уравновешенного парт-

нёра, а не агрессора, не следует... его пугать. Не нужно создавать ему дополнительных проблем своим непредсказуемым поведением. Наоборот, ему надо помочь упорядочить жизнь. Стать для него «инструментом порядка». И он будет это «инструмент» ценить и беречь больше всего на свете.

Но только нужно помнить: обмануть такого человека, прикинуться перед ним тем, кем на самом деле не являешься, не выйдет. Он внимателен, прозорлив, искушен в интригах. У него систематизированный, упорядоченный жизненный опыт. Его не проведёшь на мякине.

Поэтому, предлагая ему свою помощь, взваливая на себя ту или иную социальную роль, нельзя браться не за своё дело. За то, с чем можешь и не справиться. Он быстро поймет это и накажет. За что? – Да за то, что тем самым его заставили лишний раз понервничать.

Есть более простой способ наладить отношения с «человеком порядка», чем становиться таким же упорядоченным, как он сам. Правда, при этом глубоких, доверительных отношений не получится. Но, быть может, и не надо? Зато эти отношения будут взаимно вежливыми и уважительными. Как этого добиться? – Есть «золотое» правило.

На территории (в широком смысле слова), принадлежащей человеку порядка, подчеркнуто выполняйте его требования, живите по его «уставу». Но на вашей территории заставьте его жить по вашим правилам. Не уступайте, перешагните через ложную деликатность.

Как это понимать? – А вот как. Он приходит к вам домой и оглядывается по сторонам. Вы ему сразу: «Вот тапочки, у нас принято переобуваться. Садитесь сюда, это кресло для гостей. Не ходите по ковру, вы протрете в нем дыру» и т. д. Он что-то сказал по поводу вашего интерьера, с его точки зрения, неудачного. Не пропускайте этих слов мимо ушей и, тем более, не кивайте смущенно, и не оправдывайтесь. «Что вы сказали? Неудачный? Чепуха! Я-то как раз считаю, что очень удачный!»

Думаете, он обидится? – Ничуть. Ему на самом деле безразличен ваш интерьер. Он лишь проверяет, есть ли у этого дома хозяева. Играете ли вы эту роль уверенно. Если да, то он тут же успокоится и отстанет, превратившись в милейшего, покладистого человека.

А чего ему сердиться, ведь всё здесь под вашим контролем, ему не о чем волноваться. В управляемом доме такой человек может позволить себе расслабиться, и за это очень уважает его хозяев. А вот если так называемые хозяева уступают ему бразды правления, тогда держись. Уж он управит, так управит! Только попробуйте на его вопрос: «Куда можно сесть?», сказать: «Да, куда хотите!» Он усядется... на вашу голову.

Как быть, если его дом в то же время и ваш? – Ничего страшного. Ведь можно и в общем доме разделить зоны ответственности. А в сожительстве с «человеком порядка» это, без преувеличения, жизненно необходимо. Если он от-

вёл вам кухню, гоните его в шею из кухни, пока не настало согласованное вами заранее время обеда. Если он морщится на якобы плохо приготовленный кофе, смело забирайте чашку из его рук. Не нравится – не пей! И не растекайтесь патокой, если он вдруг соизволит принести вам извинения. Держитесь строго.

Начинайте защиту своей территории с мелочей, с самых первых, робких ещё, его поползновений. И тогда вы отделаетесь лёгким напряжением эмоций. Хлопайте его по рукам, чтобы потом не пришлось бить по физиономии. Помните: когда вы уже позволили ему бесчинствовать на некогда вашей территории, вернуть завоеванное им, а также его к вам уважение, будет значительно труднее.

Словом, правы те женщины, которые не позволяют мужьям (принадлежащим к типу «людей порядка») обсуждать женские дела. «Что ты-то нос свой суёшь? А ещё мужиком называешься!» Эти и подобные им слова действуют на потенциальных тиранов, как магическое заклинание.

Эх, знали бы об этом жёны Ивана Грозного, Петра Великого, Иосифа Сталина, Синеё Бороды и других легендарных «людей порядка»! Смотришь, и их, и наша с вами история пошла бы иным путем.

Делай как я

Есть люди, абсолютно убеждённые в своей правоте. Они точно знают дорогу «в счастливое завтра». И твёрдо уверены, что только им открыта истина. При этом они охотно указывают направление к счастью и к истине всем желающим. Вон там – «прекрасное далёко». И они простирают руку вперёд. А вот тут – и они тычут пальцем в книгу, в газетную статью, в чертёж или график на стене... вот тут – истина!

Чтобы столь уверенно жестиковать, нужно не допускать альтернативы: только так, и никак иначе. И порой кажется, что таким людям очень просто живётся, что они получают от жизни всё, что только захотят. Но так ли это?

Людмила пришла ко мне на консультацию расстроенная и несколько растерянная.

– Я даже не знаю, поймёте ли вы меня? – Она достала из пачки длинную изящную сигарету и, спросив разрешения, закурила. Сам я не курю, но запретить делать это в моем присутствии красивой женщине, у которой, к тому же, глаза на мокром месте – язык не повернулся.

– Мои подруги говорят, что я Бога гневлю, что ищу от добра – добра. Ведь мой муж – очень серьёзный и статусный человек. Оказаться на моём месте мечтали бы многие женщины. А я... не пожелала бы этой доли и своему врагу.

– Вы давно замужем? – Спросил я Людмилу.

– Двенадцать лет.

– А в каких условиях вы живёте?

– Что вы имеете в виду? Материальные условия? У нас загородный дом. В основном мы живём там. Есть и большая квартира в центре города. Но экология ужасная – дышать совершенно нечем. За городом значительно лучше. Вы согласны?

– Разумеется. – Я понимающе кивнул, и поймал себя на мысли, что зависть – недостойное чувство. Впрочем, не рано ли я позавидовал Людмиле? Ведь она только что призналась, что своей участи и врагу не пожелает. Верно сказано: богатые тоже плачут.

– Итак, в чём же ваша проблема?

Людмила пустила вверх тонкую струйку сигаретного дыма.

– С чего начать, чтобы вы правильно меня поняли? Ну, во-первых, мой муж не ночует дома.

– Это как же следует понимать?

– Буквально. Хорошо, если он остается на ночь хотя бы раз в неделю. Он объясняет это неотложными делами, с которыми без него никто не справится. Он «горит» на работе. Все мои возражения и просьбы уделить внимание семье наталкиваются на такое возмущение с его стороны, что я уже не решаюсь протестовать.

– А ты думаешь, – говорит он мне всякий раз, – деньги с неба падают? Нет, их нужно заработать. В поте лица. И вооб-

ще, бизнес – это такой процесс, который невозможно остановить. Он, как маховик, раскручивается всё сильнее. И знаешь, что я тебе скажу: я – и заложник этой мощной силы, и её источник. И мне это нравится. В этом – моя жизнь. Так что, пожалуйста, не мешай. И не нервничай. Поезжай-ка лучше за границу, отдохни.

– Куда я поеду?

– Куда хочешь. Раскрути глобус, останови его, закрыв глаза, и куда попадет палец, туда и поезжай. Денег я тебе дам, сколько нужно. Хочешь – возьми с собой детей, хочешь – не бери. Останутся дома, с гувернёром...

– У вас есть дети? – Спросил я Людмилу.

– Двое. Мальчики. Погодки. Старшему – одиннадцать, младшему – десять.

– И как ваш муж относится к сыновьям?

– Сложный вопрос. Конечно, он их любит. Но иногда мне кажется, что они его сейчас так же мало интересуют, как и я. Только у них перспектива лучше. Вот они подрастут, ума наберутся, определятся в своих вкусах и пристрастиях – тогда он ими и займётся. А мной, пожалуй, уже никогда.

– Ваши отношения всегда были такими прохладными?

– Ну, что вы, разве я вышла бы за него замуж, если бы мы не любили друг друга!

Людмила и Алексей, так звали её мужа, познакомились ещё в университете. Людмиле очень нравилась целеустремленность Алексея – его неуёмная энергия и амбициозные

притязания. Он с первого курса учился только на «отлично». И ни у кого не поворачивался язык подтрунивать над ним, как над другими «ботаниками». Всем было очевидно, что он не имеет ничего общего с прилежными, немного инфантильными коллекционерами «пятёрок». Он твёрдо знал, чего хочет от жизни. И создавал себе прочный фундамент. В нём уже тогда проявлялся масштабный человек.

Они поженились. Алексей не давал своей юной жене эмоциональных обещаний, не рисовал заманчивых и, как правило, несбыточных картин будущего. Он просто сказал: «У тебя будет всё, что только пожелаешь». И слово своё сдержал.

У них двое прелестных мальчишек. Дом – полная чаша. Нет только одного – дружбы и привязанности друг к другу. Куда же всё это ушло? Ведь было же, было!

Слушая рассказ Людмилы, я не мог избавиться от ощущения, что читал нечто подобное. Где же? Ах, да. В моем любимом романе «Золотой телёнок»! Я перечитываю его всякий раз, когда хочу поднять себе настроение.

«Фамилия инженера была Треухов. Трамвайная была задумана Треуховым уже давно, ещё в 1912 году, но городская управа проект отвергла. Через два года Треухов возобновил штурм городской управы, но помешала война... Треухов мечтал о большом деле. Ему нудно было служить в отделе по благоустройству, чинить обочины тротуаров и составлять сметы на установку афишных тумб. Но большого дела не было. Проект трамвая, снова поданный на рас-

смотрение, барахтался в высших губернских инстанциях... «Это варварство», – кричал Треухов на жену. – «Денег нет? А переплачивать на извозопромышленников, на гужевую доставку на станцию товаров есть деньги?»... Он вынимал из стола напечатанные светописью на синей бумаге чертежи и сердито показывал их жене в тысячный раз. Тут были планы станции, депо и двенадцати трамвайных линий... По крайней мере, пятая часть жалованья уходила у Треухова на выпуск иностранной технической литературы. Чтобы сводить концы с концами, он бросил курить... И вот наконец вопрос решился благополучно... Треухов утонул в работе».

Несмотря на лёгкий сатирический жанр, роман Ильфа и Петрова «Золотой телёнок» написан с глубоким знанием психологии. Инженер Треухов изображен очень достоверно. Он упорный до упрямства. Его нельзя сдвинуть с избранного пути. Невозможно переубедить. Да, его идея пустить в городе трамвай вполне рациональная. Но, уверяю вас, если бы изначально в голову ему пришла менее разумная мысль, он всё равно настоял бы на своём. И претворил в жизнь даже нечто фантастическое.

Русский философ Николай Фёдорович Фёдоров в качестве главной миссии человечества провозгласил воскрешение всех ранее умерших (как он говорил, «отцов»). Смерть человека, переход его из бытия в небытие – величайшая несправедливость. А как же наши мысли, чувства, привязан-

ности, уникальный опыт? – «Все в землю ляжем? Всё прахом будет?» – Обидно.

«Нужно», – призывал Фёдоров, – «сделать всё, чтобы воскресить дорогих нашему сердцу мертвецов».

На первый взгляд, странная идея, несбыточная мечта. Но, не тут-то было! Уже младший современник и последователь Фёдорова – Циолковский ставит эту задачу перед собой, как вполне реальную, и старается перевести её решение на технологический уровень. «Хорошо», – говорит он себе, – «мы их воскресим, не вопрос. Но где все они будут жить, чем питаться? Возможности Земли в этом плане ограничены, а народ будет всё прибывать и прибывать».

И Константин Эдуардович начинает усиленно думать об освоении околоземного пространства, о строительстве искусственных спутников Земли – обитаемых орбитальных станций, где и должны будут поселиться вернувшиеся к жизни люди. В результате учёный выдвигает целый ряд важнейших научных идей, принципов, ставших основой космонавтики, ракетостроения.

В свою очередь, младший современник и последователь Циолковского – Сергей Павлович Королёв превращает космонавтику из полуфантастической идеи в ведущую отрасль науки и промышленности мировой сверхдержавы – Советского Союза. Вот так.

Откуда же берутся эти деятельные, созидательные люди, для которых «нет преград на море и на суше»?

Причина кроется в особом складе психики. Природа одаривает их сильной, насыщенной энергией нервной системой, которая заставляет своих обладателей ставить перед собой масштабные задачи. Это происходит естественно. Просто человек не сомневается, что сумеет сделать всё, что захочет. И буквально с детства настраивается на большие победы и свершения. Спросите его, ещё молодого и неопытного: «А ты уверен, что справишься со столь трудной задачей?» – «Конечно! Почему же нет?»

И вот что интересно: не размениваясь на мелочи, такой человек ставит перед собой большую цель, с которой невозможно справиться в одиночку. И при этом он не может отделить её от себя. В этой цели воплощена вся его сущность. Отказ от неё равносителен для него самоубийству. Поэтому он рвётся в бой, отдаётся делу без остатка. Но без помощников, без единомышленников справиться с ним не может. Окружающих его людей он воспринимает исключительно как необходимые инструменты для реализации своего замысла.

Это и называется истинным лидерством. Лидер сам, по-настоящему, намерен достичь своей цели, не считаясь с затратами. Это про него говорят: «Кто хочет – тот добьётся». Это он твердит сквозь стиснутые зубы: «Бороться и искать, найти и не сдаваться!» Не «делай, как я говорю», а «делай, как я» – вот его девиз. И ему нужны сподвижники. Тот, кто помогает ему на пути к цели, обретает для него ценность. А тот, кто мешает или просто не имеет к делу отношения, эту

ценность теряет.

Права, права Людмила, что беспокоится о своём будущем. О непростых отношениях с мужем. Алексей из тех мужчин, что уходят от жен к своим секретаршам. И напрасно брошенная жена спрашивает в слезах: «Чем она лучше меня?!»

Чем? – Только тем, что она – его соратница, его правая рука. А жена – милая, добрая, сексуальная, но, увы, женщина, живущая в каком-то параллельном мире. Да, будь она трижды заботливая хозяйка, любящая мать, для своего мужа она будет скучной сожительницей, раздражающей своими приставаниями. «Поешь, отдохни». – «Да, не хочу я есть. И не время сейчас отдыхать». «Я напекла тебе пирожков». – «К черту пирожки! Дай-ка мне лучше телефон, я должен немедленно позвонить партнёру».

И не дай Бог, женская забота ещё и пойдёт в разрез с убеждениями этого мужчины! Тогда и самому близкому человеку несдобровать. Феликс Эдмундович Дзержинский – воплощение целеустремленности и социальной активности – не был женат. Но у него была сестра, которая редко видела его у себя дома. И вот однажды он заехал к ней в гости. Сестра радостно подала на стол свежеиспеченные оладьи. Она хотела подкормить вечно голодного Феликса. Но не тут-то было.

«Откуда у тебя мука?» – Сурово спросил Дзержинский, – «У спекулянтов купила?! Я ночи не сплю, сил и здоровья не жалею, чтобы ликвидировать спекуляцию, а родная сестра поощряет эту нечисть!» С этими словами он выбросил ола-

ды в форточку. И это в голодной Москве!

Весь мир для человека подобного склада превращается в строительную площадку, на которой всё выше и выше растёт задние его цели, его веры. Его семья – тоже часть этого строительства. Бывает, что с годами мир мужа-деятели всё больше отдаляется от мира жены-домоседки. А это уже чревато распадом семьи. Зачем же она тогда нужна, если супруги просто не понимают друг друга? Если они – разные люди?

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.