

# А.ЭЛИС А.ЛАНДЖ ЖДНАУ

САМ СЕБЕ  
ПСИХОЛОГ

**ЭМОЦИИ.**  
**НЕ ПОЗВОЛЯЯ**  
**ОБСТОЯТЕЛЬСТВАМ**  
**И ОКРУЖАЮЩИМ**  
**ИГРАТЬ НА НЕРВАХ**



*“Людей больше беспокоят не сами события,  
а то, как они воспринимают их”.*



**Артур Ландж  
Альберт Эллис**

**Эмоции. Не позволяй  
обстоятельствам и  
окружающим играть на нервах**

**Серия «Сам себе психолог (Питер)»**

*Текст предоставлен правообладателем*

*[http://www.litres.ru/pages/biblio\\_book/?art=57880594](http://www.litres.ru/pages/biblio_book/?art=57880594)*

*Эмоции. Не позволяй обстоятельствам и окружающим играть на нервах. / Эллис А., Ландж А.: Питер; Санкт-Петербург; 2021  
ISBN 978-5-4461-1561-7*

**Аннотация**

«Что предпринять, чтобы не выходить из себя?» – часто задают вопрос психологам. Не обращать внимания? Уметь вовремя расслабиться? Произнести формулы самовнушения? Пошутить? Конечно, все это заслуживает серьезного внимания, считают авторы книги. Но главное – надо изучить ситуации, когда наши нервы «натягиваются как струна», суметь распознать признаки приближения «эмоционального смерча» и затем увернуться от его разрушающей силы. А если вас все-таки застал шквал, «треплющий нервы», тогда книга предоставит к вашим услугам

богатый арсенал словесных приемов, ставящих все и всех на свое место.

*В формате PDF A4 сохранен издательский макет.*

# Содержание

Предисловие Д. Ковпака	8
Правила независимости Альберта Эллиса.	12
Предисловие Е. Ромек	
От авторов	20
Введение	21
Глава 1	24
Роковая четверка	26
Азбука игры на нервах	31
Упражнения	53
Упражнение 1А	53
Упражнение 1В	56
Упражнение 1С	59
Глава 2	62
Конец ознакомительного фрагмента.	78



**Альберт Эллис,  
Артур Ландж  
Эмоции. Не позволяй  
обстоятельствам  
и окружающим  
играть на нервах**

*“Людей больше беспокоят не сами события, а то, как они воспринимают их”.*

**How to Keep People  
From  
Pushing Your Buttons**

Albert Ellis, Ph.D.  
and  
Arthur Lange, Ed.D

Информация, содержащаяся в данной книге, получена из источников, рассматриваемых издательством как надежные. Тем не менее, имея в виду возможные человеческие или технические ошибки, издательство не может гарантировать аб-

солютную точность и полноту приводимых сведений и не несет ответственности за возможные ошибки, связанные с использованием книги.

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

© Права получены по соглашению с Kensington Publishing Corp.

© Перевод на русский язык ООО Издательство «Питер», 2021

© Издание на русском языке, оформление ООО Издательство «Питер», 2021

© Серия «Сам себе психолог», 2021

© Предисловие, Д. В. Ковпак, 2020

© Предисловие, Е. А. Ромек, 2020

# Предисловие Д. Ковпака

Труды Альберта Эллиса ценны и по-прежнему актуальны в первую очередь тем, что сам автор рационально-эмоционально-поведенческой терапии (РЭПТ) и сооснователь когнитивно-поведенческой терапии (КПТ) излагает в них свои взгляды на природу человеческих проблем и пути их решения. Читателям этой книги по-настоящему повезло, они смогут познакомиться с этими важными идеями напрямую от их создателя, а не в пересказе.

Ценность публикаций Эллиса также и в сохранении традиций и преемственности поколений, в возможности взять лучшее у известных мастеров своего дела. К сожалению, уже нет с нами Альберта Эллиса, ушедшего из жизни в 2007 году. К еще большему сожалению, многие специалисты забывают его богатое и важное наследие. Звучат и критичные голоса в его адрес, в том числе обвинения в жесткости подхода и отношениях с клиентами и коллегами. К моему, уже персональному сожалению, мне не удалось застать Эллиса в живых и пообщаться с ним очно, хоть и посчастливилось учиться в созданном им институте в Нью-Йорке у его коллег и учеников уже после его смерти. Но все же мне очень повезло иметь возможность переписываться с ним в процессе моего написания диссертации в конце 90-х, посвященной когнитивно-поведенческой психотерапии тревожных расстройств.



Это было незабываемое общение. Поэтому я на своем опыте могу составить впечатления о нем и сказать, что это был очень отзывчивый и замечательный человек. Он помогал понять очень многие вещи буквально в нескольких строчках своих ответов.

Что интересно, благодаря усилиям известного петербургского психотерапевта К. В. Павлова Эллис даже стал почетным членом Санкт-Петербургского студенческого психологического общества, дав на это официальное согласие. И во многом это символично, поскольку родители Эллиса (как и А. Бека) в начале двадцатого века эмигрировали из России. В 1982 году он был признан вторым по влиятельности психотерапевтом мира после Карла Роджерса (третьим был назван Зигмунд Фрейд), а в 1993 году – первым (Эллис, Роджерс, Бек). Альберт Эллис и Артур Ландж в этой книге смогли изложить концептуальные идеи психотерапии и ее когнитивно-поведенческого направления ярко, наглядно, доходчиво и с фирменным юмором, который всю жизнь отличал Альберта Эллиса от многих других специалистов и стал его своеобразной визитной карточкой. Наглядно излагая модель возникновения эмоциональных расстройств по А. Эллису под аббревиатурой ABC, авторы приводят много живых примеров, наполненных юмором и позитивным отношением к жизненным перипетиям.

В качестве главных причин психоэмоциональных проблем людей и их психических расстройств в РЭПТ рассмат-

риваются ошибочные, иррациональные когнитивные установки (ложные убеждения, ошибочные верования, идеи, предположения и тому подобные «иррациональные верования»). Десять ложных верований и десятков иррациональных установок, таких как долженствование, огульная оценочность и катастрофизация, непереносимость фрустрации, предсказания будущего и чтение мыслей, перфекционизм и прокрастинация, – как много вам предстоит узнать подробностей о себе, своих привычках думать и вести себя, и, конечно, преодолеть с помощью эллисовской технологии эти необязательные для сохранения обременения, не позволяющие жить полноценной жизнью. Эта книга не только раскроет перед вами основные идеи одного из самых эффективных направлений психотерапии, позволит гораздо глубже понять себя, увидеть закономерности в своем поведении и жизни, тесно связанные со спецификой нашего мышления, но и позволит измениться настолько, насколько вы действительно, не на словах, а по-настоящему, хотите и готовы для этого приложить все усилия и имеющиеся у вас ресурсы. Эллис показал эту удивительную возможность и человеческую способность всей своей активной и творческой жизнью. До последнего своего дня, уже будучи больным в 93 года, Эллис продолжал общаться и помогать своим пациентам, коллегам и ученикам. Его революционные идеи, сохраненные в статьях и книгах, продолжают обогащать опыт многих профессионалов и увлеченных своим развитием людей. Эта книга может

стать вашим отличным помощником на пути значимых изменений себя, своих отношений и своей жизни. Увлекательного и полезного вам чтения, настойчивого применения полученных знаний и формирования навыков проживания качественной жизни!

*Врач-психотерапевт,  
кандидат медицинских наук, доцент кафедры психотерапии, медицинской психологии и сексологии Северо-Западного государственного медицинского университета им. И. И. Мечникова*

*Председатель Ассоциации когнитивно-поведенческой психотерапии*

*Вице-президент Российской психотерапевтической ассоциации Член исполнительного совета Международной ассоциации когнитивной психотерапии (IACP board member)*

*Член Международного консультативного комитета Института Бека (Member of the Beck Institute International Advisory Committee)*

*Дмитрий Викторович Ковпак*

# **Правила независимости Альберта Эллиса. Предисловие Е. Ромек**

Независимости А. Эллис (1913–2007) научился рано: «заброшенным» он почувствовал себя в два года, когда появился на свет его брат Пол, а в четырехлетнем возрасте Альберт начал ходить в детский сад: дважды в день он самостоятельно преодолевал довольно большое расстояние – целый квартал – до детского сада и обратно, так как у его матери, занятой уходом за младшим сыном, не было ни времени, ни сил сопровождать его. В 1918 г. семья Эллисов переехала из Питсбурга в Нью-Йорк и поселилась в Западном Бронксе, там-то Альберт и сделал открытие, которое не только помогло ему справиться со многими жизненными трудностями, но и стало краеугольным камнем созданной им через полвека рационально-эмоциональной поведенческой терапии. Еще в Питсбурге он с нетерпением ждал, когда ему исполнится пять лет, чтобы пойти в школу, но оказалось, что в Нью-Йорке учиться начинают с шести лет. Поначалу Альберт ужасно расстроился, а потом, немного успокоившись, начал размышлять о том, как разные люди относятся к тому, что им не нравится. «Уж точно не одинаково! Некоторые – счастливы, другие впадают в уныние, третьи остаются безразличными в одних и тех же условиях. Похоже, у нас есть выбор, что чувство-

вать... Вот именно – *выбор!*

Так вот, в пятилетнем возрасте я сделал выбор. Я решил не отчаиваться из-за того, что меня не взяли в школу. Мне это не нравилось, и время от времени я вспоминал (с некоторым огорчением), что не получил того, что хотел. Однако нытью по этому поводу я предпочел неудовольствие. Мне это не нравилось. А почему, собственно, должно было нравиться?

Избрав, вопреки ограничениям, с которыми мне пришлось столкнуться, наслаждение жизнью, я с головой погрузился в освоение чтения вместе с Доном и исследование окрестностей со Стивом и начал жить хорошо. К моему удивлению в то время и в соответствии с моими “нормальными” ожиданиями позже, так случалось всегда, когда я отказывался потакать себе в страдании. Всякий раз, когда я отчаивался по какому-нибудь поводу, а потом по собственной воле прекращал переживать, я очень скоро находил приятные отвлекающие занятия, благодаря которым чувствовал себя хорошо. Я не просто переставал быть несчастным, я становился счастливым» (Ellis, p. 36–37).

Итак, первое правило независимости Альберта Эллиса таково: не обстоятельства причиняют человеку страдания, а он сам своим отношением к ним. В мире есть и всегда будут неприятные вещи: трудности, испытания, болезни, несправедливость, многие из которых мы не в силах ни отменить, ни изменить. Но как относиться к трудностям и как действо-

вать в неблагоприятных обстоятельствах, зависит всецело от нас, это наш выбор и залог нашей свободы.

Вскоре опять же интуитивным путем Альберт Эллис обнаружил, что определяет отношение человека к трудностям. В пятилетнем возрасте он перенес тяжелую форму ангины, осложнением которой стал пиелонефрит. В 1919 г. антибиотики еще не были открыты, поэтому лечение было долгим, тяжелым и рискованным. Десять месяцев Альберт провел в Детской католической больнице Нью-Йорка, мучимый не только постоянными физическими болями, но и своей «заброшенностью», а именно разлукой с семьей. Для борьбы с отчаянием и гневом из-за того, что родители «бросили» его в больницу, он использовал метод отвлечения и переключения на любимые занятия – игры и чтение. Но эти «симптоматические» средства помогали не всегда, и он изобрел, хотя и не осознавал этого в то время, «самый элегантный психотерапевтический метод» – диспутирование иррациональных убеждений (Ellis, p. 135). Вместо того чтобы упиваться своими чувствами: обидой, гневом, подавленностью – маленький Альберт оспаривал мысли, вызывающие эти чувства: «...Родители должны приходить ко мне чаще, и еще – позаботиться о том, чтобы меня навещали родственники и друзья! Ну разве не ужасно, что они не делают того, что должны! Это невыносимо! Они заслуживают наказания за такое отвратительное отношение ко мне! Бедный я, бедный!» – вертелось у него в голове (Ibid). Но спустя какое-то время он начал спра-

шивать себя: «А почему, собственно, того, что мне не нравится, не должно быть? Почему у меня должно быть столько же посетителей, сколько у других детей?.. Кто сказал, что родители должны приходить ко мне чаще?.. Что *ужасного* в том, что они поступают не так, как хочу я?.. И действительно ли я не смогу *вынести* этого?» (Ellis, p. 136) Оспаривание подобными вопросами своих требований и катастрофизаций довольно быстро избавляло его от болезненных чувств, помогая справляться с больничными трудностями, находить приятные занятия в отсутствии родителей и радоваться их приходу.

Позже, став психотерапевтом, он убедился в справедливости своей детской догадки о причине болезненных чувств. Отвлечение, переключение и другие подобные методы избавляют от страданий лишь временно, поскольку не затрагивают порождающую их основу – жесткие догматические требования. Формула невроза проста: «Того, что мне не нравится, **НЕ ДОЛЖНО БЫТЬ!** А то, чего я хочу, что я ценю или считаю правильным, **ДОЛЖНО БЫТЬ!**» Но реальность не подчиняется требованиям человека, поэтому при столкновении с ее «строптивостью», а на самом деле ее законами, возникает противоречие между «должным» и «сущим», которое и вызывает злость, тревогу, отчаяние, вину, стыд – одним словом, невротические чувства.

Отсюда вытекает второе правило Альберта Эллиса: если не хочешь страдать, перестань требовать от жизни, других и

себя самого соответствовать твоим желаниям. Твои желания не правят миром.

Эти сделанные еще в детстве открытия помогли Эллису преодолеть собственные психологические проблемы, а до 20 лет он панически боялся публичных выступлений, общения с девушками, и выбирать свой путь в жизни независимо, ответственно и бесстрашно. Вот лишь несколько примеров жизненных выборов Альберта Эллиса. В 1942 г. он – дипломированный экономист – принял решение посвятить себя психологии и подал документы в магистратуру педагогического колледжа Колумбийского университета на отделение клинической психологии. Его не хотели принимать: разве может получиться психолог из экономиста?! Преодолев бюрократические барьеры, он все же добился своего и начал учиться психологии в одном из лучших университетов страны, где через год получил самые высокие экзаменационные оценки за всю историю колледжа, а в 1946-м – степень доктора психологии. В начале 1950-х Эллис отказался от должности главного психолога штата Нью-Джерси, то есть от блестящей карьеры и финансовой стабильности, в пользу частной практики: ведь он учился психологии для того, чтобы помогать конкретным людям, а исполнение чиновничьих обязанностей не оставляло для этого времени. Позже, убедившись в низкой эффективности психоанализа, он отказался от него и начал создавать собственный психотерапевтический метод. В течение двух лет, с 1953 по 1955 гг., Эл-



лис настойчиво выявлял требования своих клиентов к жизни, другим людям, Богу и, конечно, себе самим и давал им домашние задания по их оспариванию. Благодаря этому он «научился ясно видеть долженствования, и это был первый год – 1955–1956, когда я начал использовать РЭПТ» (Ellis, p. 362). Так «элегантное решение», интуитивно найденное и апробированное им в детстве, превратилось в один из самых эффективных психотерапевтических методов, позволивших обрести душевное спокойствие, уверенность в себе и независимость миллионам людей во всем мире. Третье правило Альберта Эллиса гласит: если тебе не нравится что-либо в собственной жизни или в окружающем мире и ты хочешь изменения этих обстоятельств – действуй (вместо того чтобы расстраиваться из-за того, что «все не так, как должно быть»)! Мир меняют дела, а не требования.

Принципы РЭПТ помогали Альберту Эллису в течение всей его долгой жизни достойно преодолевать множество испытаний, последним из которых стало предательство. В 1959 г. Эллис основал в Нью-Йорке Институт Рациональной терапии, который впоследствии получил широкую известность и имя своего создателя. Находившийся в старинном особняке Верхнего Манхэттена Институт Альберта Эллиса был любимым местом нью-йоркцев и психологов всего мира: здесь проходили личную терапию, посещали разные группы, учились РЭПТ, по пятницам Эллис проводил свои знаменитые психологические встречи, 2006 г. здесь училась и я.

В 2004-м году грянула беда: воспользовавшись тяжелой и затяжной болезнью А. Эллиса, три члена Попечительского совета Института, давно стремившиеся захватить власть, – М. Броудер, К. Дойл и Дж. Мак Мэн сместили Эллиса с поста президента, запретили ему выступать в Институте с публичными и профессиональными лекциями и воркшопами. Ему пришлось проводить свои Встречи по пятницам (а он проводил их 40 лет) в арендованном помещении. Попечительский совет (тремя голосами против двух) потребовал от Эллиса вернуть все деньги, которые Институт платил за его лечение в течение 40 лет, при том что с 1959 г. он пожертвовал Институту миллионы долларов – фактически все, что зарабатывал, не говоря уже о том, что в течение многих лет своей деятельности поддерживал его репутацию и научный статус. Ситуация усугублялась и тем, что на сайте Института размещалась клеветническая информация об Эллисе, и широкая публика не имела сколько-нибудь объективного представления о происходящем. Девяностолетний Эллис, перенесший несколько тяжелых операций, мужественно встретил этот удар: он «бесстрашно сражался против этой хищной клики» (Ellis, p. 551), противопоставляя лжи правду, мобилизуя своих сторонников, отстаивая свои интересы в суде Нью-Йорка. «Мы с Дэбби (Дэбби Иоффе, жена А. Эллиса. – *Е. Р.*) продолжаем бороться, пока у нас есть хоть какие-то деньги, – писал он в то время, – продолжаем утверждать принципы РЭПТ. <...> Придерживаясь принци-

пов безусловного принятия себя, других людей и жизни, мы сможем, надеюсь, вдохновить и других следовать им. Это не сделает мир и людей совершенными, но, думаю, очень поможет» (Ellis, p. 553).

В марте 2006 г. Эллис одержал полную и безоговорочную победу: суд Нью-Йорка постановил вернуть ему его Институт и его Метод.

Четвертое правило Альберта Эллиса гласит: в любых обстоятельствах делай то, что зависит от тебя (то, что считаешь правильным и важным), это – твоя ответственность, остальное – не твое (от тебя не зависит).

Именно такой независимости, позволяющей противостоять трудностям, принимать неизбежное, действовать гибко и умно, ориентируясь не на догмы, а на реальность и собственные цели, и учит книга, которую вы, уважаемый читатель, держите сейчас в руках.

*Елена Ромек*

*доктор философских наук, РЭПТ-терапевт, обучающий тренер РЭПТ*

## **Литература**

*Ellis A. All out! An Autobiography. Prometheus Books, NY, 2010.*

# От авторов

Чтобы сохранить разговорный стиль и сделать книгу более приятной читателю, в нее включены анекдоты и забавные случаи. Так как авторов двое, мы решили перед каждой историей приводить инициалы, указывая, кому она принадлежит. Поэтому в книге можно увидеть что-то подобное: «Я (А. Э.) пошел на рынок...» или «Со мной (А. Л.) произошел такой инцидент...» Хотя мы работали вместе, все же хотелось, чтобы читатель знал личное отношение каждого к тому или иному случаю.

*Д-р Альберт Эллис, д-р Артур Ландж*

# Введение

Мы живем в беспокойном мире. Это относится не только к политике, экономике и т. д., но и к нашей повседневной жизни. Жизнь – нелегкая штука: конкуренция, необходимость быстро принимать решения, текущие перемены, риск, маленькая зарплата. Не меньше трудностей и в семейной жизни: во многих семьях оба родителя работают, стали часты разводы, повторные браки, нехватка времени и куча дел. Проблемы существуют и у одиноких – они связаны с работой, друзьями и личными взаимоотношениями.

Неудивительно, что находятся такие люди и обстоятельства, которые отравляют нам жизнь. Это и всезнающий коллега, и критически настроенный начальник, и дотошный ревизор, равнодушный супруг, капризный ребенок, вечно жалующийся на свою жизнь друг, посредственный сервис, плохие отношения с кем-то из родственников. Мы часто слышим: «Я люблю свою работу, но мой шеф раздражает меня!» или «Дети, вы просто невыносимы!», «Я терпеть не могу, когда он...»

Порой «они» раздражают нас специально, но даже когда это происходит не нарочно, мы все равно расстраиваемся, переживаем или злимся. Иногда это происходит из-за какого-то события, просьбы, необходимости принять решение, поджимающих сроков, неожиданных перемен, кри-

зиса, неприятностей или неопределенности. Примеров множество: смена работы, вступление в брак или развод, покупка дома, выступление перед аудиторией, проблемы с транспортом, скучная вечеринка, поломка автомобиля (стиральной машины, компьютера) или просто не с кем оставить ребенка, когда вы собрались в театр или на концерт.

Сюжеты многих популярных сериалов основаны на различных интригах и влиянии одних персонажей на другие. Мы часто сравниваем себя с этими героями и даже поступаем, руководствуясь их моделью поведения. Не стоит. Ведь вы же понимаете, что реальная жизнь и та, что на экране, – совсем не одно и то же. Большинство из нас не хотели бы, чтобы кто-то вмешивался в их жизнь.

Книга научит вас избегать подобного влияния. Вы не найдете здесь заумных терминов и понятий или малоэффективного аутотренинга. Вам предлагаются особые приемы, с помощью которых вы сможете лучше справляться с той или иной ситуацией. Мы провели более десяти тысяч опробований нашего метода по всему миру. Метод действует в самых различных ситуациях и обстоятельствах. Используя его, вы наладите отношения и дома, и на работе. Наша цель – научить вас жить полноценной жизнью и не страдать при этом от собственных ошибок и просчетов. Вы получите определенные навыки, которые помогут вам избежать нервотрепки со стороны начальника, коллег, мужа или жены, детей, родителей, соседей и всех остальных, с кем вы постоянно общаете-

тесь. Не все они и не всегда досаждают нам, но большинство из нас порой позволяют окружающим нервировать себя.

Жизнь так коротка! Мы поможем вам преуспеть во всех делах и научим наслаждаться ею. Вы сможете управлять своими эмоциями и не позволите никому и ничему выбить вас из колеи.

# Глава 1

## Как мы позволяем окружающим и обстоятельствам играть на наших нервах

Человек постоянно делает три вещи. И вы сейчас – тоже. Во-первых, вы *Думаете*. Кто-то, возможно, сейчас ломает голову над тем, что же еще он делает. А может, вы думаете о том, что будет сегодня вечером или на выходных, или же о том, что вам сейчас сказали, или – какой окажется эта книга. Вы практически всегда о чем-то думаете. Порой вы и не осознаете свои мысли.

Во-вторых, вы почти всегда *чувствуете* что-то, имеются в виду эмоции, а не тепло или холод, усталость или боль. Иногда вы испытываете слабые чувства: вы слегка раздражены, чуточку удивлены, отчасти расстроены, почти счастливы или чувствуете себя немного виноватыми. А порой эмоции очень сильны, например: вы в ярости, вас что-то вывело из себя, взволновало, повергло в уныние или же, наоборот, сильно обрадовало, а может, вы обвиняете себя в чем-то. Эмоций и чувств очень много, и вы испытываете какие-либо из них почти всегда.

И наконец, вы постоянно *Действуете*. К действиям отно-



сятся и ваши самые незначительные жесты, и движения во время чтения этой книги. Моргнули ли вы, вздохнули, а может, состроили гримасу или подвинулись – все это действия. Пока вы живете – вы действуете.

Не такое уж открытие заявить, что человек *думает, чувствует и действует*. Но очень важно осознавать это, так как если вы хотите помешать окружающим действовать вам на нервы, то прежде всего должны научиться управлять своими чувствами, эмоциями и поведением в соответствующих ситуациях. Для этого нужно постоянно прилагать усилия, систематически заниматься и усердно овладевать навыками и методами, предлагаемыми в этой книге.

Книга не поможет вам мгновенно избавиться от всех проблем. Методы, описанные в ней, просты и очень эффективны, но для того чтобы извлечь для себя максимальную пользу, вам следует применять их регулярно.

# Роковая четверка

Обычно выделяют четыре основных «роковых» чувства. Если вы хоть раз испытали при определенных обстоятельствах одно из них, то не сможете так эффективно справляться с трудностями, как хотелось бы, – скорее всего, вы расстроитесь и позволите кому-то или чему-то выбить вас из колеи. К таким эмоциям относятся чрезмерные беспокойство, гнев или обида, угнетенное состояние, всплеск эмоций или чувство вины (что значит «чрезмерное», читайте ниже). Во-первых, если вы сильно обеспокоены чем-то (нервничаете, напряжены, расстроены, взволнованны, напуганы, в ужасе, паникуете), то не сможете правильно вести себя в соответствующей ситуации. К примеру, вы нервничаете, когда устраиваетесь на работу или разговариваете со строгим начальником; сильно расстраиваетесь, не успевая выполнить работу в срок, или вам предстоит принять жизненно важное решение, или вы переживаете из-за того, что дети перестали слушаться. Если так – значит, кто-то или что-то оказывает влияние на вашу жизнь.

Во-вторых, если вы слишком злитесь (обижены, раздражены, расстроены, возмущены, оскорблены, взбешены), то, скорее всего, взорветесь. Возможно, вас по-настоящему обижает, когда муж или жена критикует то, что вы делаете, как вы готовите, как воспитываете детей или занимаетесь любо-

вью. А может, вас выводит из себя ваш ребенок-подросток, открыто игнорирующий ваше мнение и относящийся к вам без уважения, или некомпетентные и не желающие сотрудничать с вами коллеги.

Вот пример того, как человек позволяет играть у себя на нервах. Это произошло во время полета из Сан-Франциско в Лос-Анджелес. Изменились правила о курении в полете. Когда я (А. Л.) покупал билет на этот рейс, меня, как и всех остальных пассажиров, предупредили, что курение на борту самолета категорически воспрещается. Мой сосед по креслу не обратил на это внимания и, когда на борту самолета стюардесса повторила это предупреждение, ужасно разозлился.

Сначала он пытался добиться моей поддержки (и не получил ее), затем сообщил мне, что запрещать курить на борту самолета противозаконно и авиакомпания не имеет на это никакого права. Он беспрестанно ерзал, кашлял и вздыхал. И наконец, заявив, что правила созданы для того, чтобы их нарушать, прикурил сигарету. К нему немедленно подошла стюардесса и вежливо напомнила, что в самолете запрещено курить. На что он спросил: «Кем?» Удивленная стюардесса не поняла. Мой сосед ответил: «Я спрашиваю, кто запретил?» Стюардесса сказала, что командир. Тогда он выпалил: «Скажите командиру, что он идиот». Ошеломленная стюардесса уточнила: «Что ему сказать?!» Сосед, в раздражении гася сигарету, ответил: «Скажите ему, что он отпугнет всех пассажиров и что он настоящий идиот, раз поступает так».

Затем он пригрозил, что пойдет курить в туалет, на что стюардесса заметила, что он снова нарушит установленные правила. Тогда он непристойно выругался, и стюардесса была вынуждена извиниться и уйти.

Интересно, что, когда некоторое время спустя другой пассажир в самолете спросил ту же стюардессу, почему запрещено курить, объяснив, как это неудобно ему и что он не вполне согласен с таким решением, их разговор не вышел за рамки приличий. Кроме того, пассажиру за причиненное неудобство бесплатно принесли спиртное. Как по-разному реагируют люди! Один вел себя недопустимо вызывающе и нагло, другой же заявил о своих претензиях вежливо. Курить не разрешили никому, но первый унизил себя, а второй даже получил поощрение. Впечатляет и поведение стюардессы, которая никому не позволила вывести ее из себя. Так что если хотите научиться умирять любителей игры на нервах – выбирайте профессию стюардессы!

Вокруг нас миллионы тех, кто пытается действовать остальным на нервы. Наша цель – научиться не поддаваться чужому влиянию. Тогда никто не сможет вывести нас из себя, пока мы сами не захотим этого. Не стоит избегать людей, прятаться от них или внушать себе, что вам все безразлично. Наш метод – говорить с ними прямо, сообразно обстоятельствам и не теряя при этом хладнокровия. Если вы слишком подавлены или раздражены, то не сможете правильно реагировать в соответствующей ситуации и даже рискуете оказать-

ся в унижительном положении. Когда вы долгое время не можете выйти из депрессии из-за того, что потеряли любимого человека, работу или потерпели неудачу в своих делах, – вы тем самым допускаете, чтобы кто-то или что-то трепали вам нервы.

И наконец, если вы чувствуете себя виноватым (раскаиваетесь, упрекаете себя, чувствуете ответственность за все на свете), то окружающие могут легко действовать вам на нервы, а вы не сможете объективно оценить ситуацию и примете решение, руководствуясь неверными доводами (так как чувствуете себя виноватым или т. п.). Например, вы позволяете детям избежать наказания, так как когда-то развелись и чувствуете свою вину перед ними. Или же тратите свое время на человека, который вам совершенно не нравится, только потому, что вы – «его единственный друг» и будете чувствовать себя негодяем, если прекратите общаться с ним.

Основная проблема тут в *чрезмерности*. Но что же это такое? Как определить, чрезмерны ли ваши чувства? Для каждого человека это сугубо индивидуально. Хотя наверняка не будет ошибкой сказать, что в 85 процентах случаев вы сможете с уверенностью дать оценку. Иногда вы не признаетесь себе, зная, что это так. Если бы кто-то похлопал вас по плечу во время очередной вспышки гнева и мягко спросил: «А не слишком ли сильно ты реагируешь?» – вы бы лишь огрызнулись в ответ: «А тебе-то какое дело?»

В самом деле, это трудно признать, но не так уж сложно

определить, даже в буре эмоций.

Поэтому давайте условимся называть *чрезмерными* те чувства и эмоции, которые вы сами считаете таковыми<sup>1</sup>. Наша задача – научиться справляться с ними: не допустить их развития, избавиться от них на стадии возникновения и не дать им овладеть нами в будущем. Иногда легче свалить вину на обстоятельства, чем признаться, что слишком серьезно реагируете на что-то. Мы поможем вам перестать обвинять в своих бедах все и вся.

---

<sup>1</sup> Предостережение. Не слушайте, что говорят окружающие о вашем поведении («Ой, ты слишком близко принимаешь это к сердцу!»), особенно если вы не согласны с ними. Возможно, иногда они и правы, но часто это лишь способ управлять вами, чтобы получить то, что им нужно. Полагайтесь на собственное мнение.

# Азбука игры на нервах

Начнем с буквы А. (Это причины.) Прежде чем научиться предотвращать влияние людей и обстоятельств, сначала нужно установить, что же на самом деле является причиной вашей реакции. Чтобы лучше понять, как окружающим удастся играть на ваших нервах, воспользуйтесь схемой, которую я (А. Э.) разработал в 1955 году, когда начал применять на практике Рациональную терапию эмоционального поведения – первую современную терапию подсознательного поведения. Она называется АВС. К А относятся особые обстоятельства и люди (активизирующие события), с которыми мы сталкиваемся в повседневной жизни и которые оказывают на нас определенное влияние.

Активизирующие события делятся на два типа. К первому относятся глобальные катаклизмы – наводнения, голод, эпидемии и т. п. В эти моменты каждый старается оказать-ся на высоте, попав в эпицентр событий: люди демонстрируют чудеса храбрости и выносливости. Жертвы подобных катастроф подчас способны совершать невероятное, стремясь выжить, спасти остальных и, объединившись, сопротивляться обстоятельствам. Вы наверняка не раз слышали сообщения вроде: «Женщина подняла трактор и вытащила из-под него ребенка».

Второй тип активизирующих событий выбивает нас из

колеи повседневными заботами, неудачами, волнениями, неприятностями и проблемами во взаимоотношениях с окружающими. Они наваливаются на нас одно за другим. Каждое событие в отдельности может быть незначительным, но все вместе они сильно действуют на нас на нервы.

На работе, например, это постоянные помехи, сроки, которые всегда поджимают, проблемы с начальством, инспекцией и коллегами, отсутствие транспорта, некомпетентность (разумеется, других), бесконечная бюрократия, изменения графика и содержания работы, всезнающие коллеги, безответственность, лень, ссоры и стычки, эгоизм, нескончаемые жалобы, заминки в карьере, повышения по службе, несправедливая критика, недооценка ваших способностей, чрезмерная загруженность, утомительные собрания, частые несоответствия между тем, что приходится делать, и тем, что целесообразно, сомнения в эффективности выполненной работы, большая ответственность при малых полномочиях, капризный клиент, столкновения с чиновниками... Уф!

Попробуйте составить свой список. Такие ситуации случаются со всеми, и большинство из них незначительные, но список может получиться впечатляющих размеров. Облегчите себе задачу, для начала используя список, предложенный в разделе упражнений, затем увеличьте его по своему усмотрению.

К активизирующим событиям в личной жизни относятся проблемы с детьми, конфликты с супругом или любов-



ником (а может, и с обоими сразу), чрезмерная загруженность домашними делами, различные поломки (автомобиля, бытовой техники), нехватка денег, развод (или, наоборот, брак)<sup>2</sup>, смена места жительства, ремонт, плохие отношения с родственниками или соседями, отвратительный сервис, эгоистичные (бесчувственные) друзья, серьезная болезнь или смерть кого-то в семье, прибавление в семье. Как вы, наверное, заметили, некоторые события – положительные, некоторые – отрицательные. Но все они – и хорошие, и плохие – оказывают свое влияние. Некоторые события, упомянутые здесь, противоположны друг другу по значению, например развод – брак, заминка в карьере – повышение по службе, смерть – рождение. Человек способен испытывать чрезмерные чувства по отношению почти ко всему. Далеко не все мы сильно реагируем на одно и то же событие, не все попадаем в подобные ситуации (А), но у каждого из нас есть свой набор факторов, которые здорово действуют нам на нервы.

Иногда А – это *целая* серия неудач. Порой в жизни происходят такие события, которые можно вообразить лишь на экране. Несколько лет назад меня (А. Л.) пригласили произнести речь на открытии конференции, где собрались 400 психологов со всего света. Конференция проходила в Мюнхене, в Западной Германии. Принять участие в ее работе бы-

---

<sup>2</sup> На одном занятии я (А. Л.) попросил слушателей привести пример активизирующих событий. Одна женщина сказала: «Развод». Я спросил: «А что противоположно по значению?» – она ответила: «Смерть!»

ло очень почетно, и я с признательностью ухватился за это предложение. Я выехал за два дня до открытия конференции, однако, только вообразите себе, добирался от Лос-Анджелеса до Мюнхена сорок семь часов! (Даже если вы никогда не путешествовали из Калифорнии в Германию, я думаю, вы согласитесь, что это чересчур.)

Я вышел из дома рано утром и направился в Международный аэропорт Лос-Анджелеса, где мне с милой улыбкой сообщили, что рейс отложен на двадцать девять часов и самолет еще не вылетел из Франкфурта. Я заказал билет заранее и поэтому, естественно, возмущился, почему меня не поставили в известность о задержке. На что мне ответили: «Этим рейсом летят многие – мы не смогли сообщить всем». Во мне все начало закипать от гнева.

Я по-настоящему разозлился, но что было делать (не мог же я устроить скандал или побить кого-нибудь)? Ничего не попишешь. Я вернулся домой, позвонил своему другу, работавшему в аэропорту, и объяснил, что мне необходимо попасть в Мюнхен сегодня же. Он пообещал мне посодействовать, заметив при этом, что билеты не растут на деревьях и это не так-то просто сделать. Звонок через несколько минут: «Новости и хорошие, и плохие. Хорошие – мне удалось достать билет на рейс до Копенгагена, откуда есть самолеты на Гамбург и Мюнхен. Плохие – твой билет обошелся в 450 долларов туда и обратно, а этот будет стоить 785 долларов в один конец. Если тебя это устраивает, то немедленно выезжай в

аэропорт – самолет через полтора часа».

Устроители конференции согласились оплатить мне билет (по 222 доллара в каждую сторону), договариваться о большей сумме не было времени, поэтому я решил рискнуть и забронировал место.

Я примчался в аэропорт, зарегистрировался, поднялся на борт... Самолет подрулил к *взлетной* полосе и замер. Пилот обратился к пассажирам с классически профессиональным и свойственным пилотам теплым тоном в голосе: «Ребята, у нас небольшие технические трудности, но не беспокойтесь, если это надолго, мы оплатим вам отель в аэропорту. Сейчас мы вернемся на посадочную полосу и просим вас покинуть самолет, но будьте пока поблизости – неполадка, возможно, окажется пустяковой». Сначала я подумал: «Мы что – собираемся лететь на Северный полюс?!» Вторую свою мысль мне не хотелось бы приводить здесь.

Через три часа я услышал объявление, что самолет поднимется в воздух через пятнадцать минут. Мы действительно взлетели и приземлились в Копенгагене без дальнейших приключений. Но мы опоздали на три часа, и самолеты на Гамбург и Мюнхен, на которые я так рассчитывал, уже улетели. Ни на что не надеясь, я все же подбежал к кассе и справился о рейсах на Гамбург. Кассир заявила мне, что я счастливчик (чему я несказанно удивился), и велела поторопиться, так как последний борт на Гамбург отправляется через несколько минут.

Я бросился к трапу, едва успел занять свое место, как самолет, лишь начав выруливать на взлетную полосу, вдруг замер. Пилот сделал объявление по-немецки, и по тому, как весь самолет загудел, я понял, что что-то случилось. Один из пассажиров, немного говорящий по-английски, объяснил мне, что сказал пилот: «Нам придется выйти из самолета, опознать свой багаж, который выгрузили прямо здесь, и вернуться обратно»<sup>3</sup>. Я переспросил. Он повторил то же самое. Я не унимался: «Может, я вас неправильно понял?» Мужчина пристально посмотрел мне в глаза и снова повторил: «Нужно выйти, опознать свой багаж, а затем вернуться обратно в самолет, понятно?»

Пришлось повиноваться – это было необходимо: оказалось, что группа террористов угрожала взорвать самолет, но какой именно, неизвестно. В аэропорту была немедленно введена процедура полицейского контроля визуального опознания всего багажа. Наш самолет должен был вылететь одним из первых после угрозы, и нам также следовало пройти проверку. В голове у меня снова крутились две мысли: (1) «Процедура займет часа полтора, не меньше, и я опять не успеваю к рейсу на Мюнхен», и (2) «Интересно, когда же он взорвется?» Мы вернулись на свои места. Самолет взлетел и, как ни странно, приземлился в Гамбурге без дальнейших проблем.

---

<sup>3</sup> Теперь вы, возможно, подумаете, что я вас разыгрываю. Ничего подобного, все это – чистая правда. Дальше будет еще хуже.

Прилетев в Гамбург, я надеялся успеть на какой-нибудь рейс в Мюнхен. Я очень устал, имел изрядно помятый вид (волосы у меня были длиннее, чем сейчас, и – подозреваю – я выглядел в высшей степени неопрятно). Подняв глаза, я увидел на стенах здания аэропорта множество огромных плакатов с фотографиями местных террористов и надписью «РАЗЫСКИВАЮТСЯ». Внезапно и отчетливо мне вдруг стало ясно, что я похож по крайней мере на девятых из них!

Тут же два человека в военной форме с автоматами бросились ко мне и закричали: «Стоять!» По всей видимости, не заметив в спешке предупреждение «Не входить!», я попал в запрещенную зону. А так как я выглядел довольно подозрительно и, кроме того, эти военные были на взводе из-за угрозы взрыва самолета, они решили задержать меня. Меня привели в небольшое помещение, где очень тщательно и с осторожностью обыскали. Они хотели найти бомбу! Клянусь вам всем, чем угодно, что ни за что в жизни не стал бы прятать бомбу в тех местах, где они ее искали. Никакие доводы не заставили бы меня пойти на такое!

Наконец меня отпустили, и я направился к кассам. Произошло чудо – оказалось, что есть рейс на Мюнхен, его отложили, и вылет через несколько минут. Я в очередной раз забрался в самолет, он выехал на взлетную полосу и... остановился! Летчик объявил (теперь уже на английском и на немецком), что вылет откладывается – в Мюнхене туман, са-

молет не сможет выйти на посадочную полосу... Взлететь может – зато не может приземлиться!

Мы вышли из самолета и направились к кассам, являя собой враждебно настроенную толпу. Нам было предложено либо подождать до завтра (было одиннадцать вечера, а на следующее утро, в 8:00, мне предстояло выступить с докладом), так как за ночь туман может рассеяться, либо отправляться на поезде, который, кстати сказать, прибывает в Мюнхен в 8:05 утра. Я рискнул: поменял свой билет и решил отправиться поездом, который *уж точно* выедет через полчаса.

Через весь город я проехал на такси до железнодорожной станции, забежал в здание вокзала и увидел около сорока туннелей, ведущих к разным поездам. У каждого висела табличка с названиями одного-двух городов. На туннеле 22 была надпись «МЮНХЕН». Я решил, что это где-то рядом с Мюнхеном. Но только я подбежал к платформе, как поезд тронулся. Я закинул багаж на подножку последнего вагона и вскочил в поезд. Успел!

В купе оказался какой-то канадец. Мы чуть-чуть поговорили и, так как уже было далеко за полночь, решили немного поспать. Я сразу же заснул и проснулся в 4 часа утра, услышав несколько сильных ударов по поезду. Затем, подумав: «Уж теперь-то вряд ли что-нибудь случится», – повернулся на другой бок. Но стук продолжался, а поезд не двигался с места. Тогда я встал и пошел за своим чемоданом, который

оставил в другом вагоне у кондуктора. Пройдя по коридору, я открыл дверь... *там ничего не было!* Снаружи было темно, но прекрасно видно, что поезда нет. Я начал нервничать, потому что исчез не только поезд, исчезли люди из вагона, где я находился. В полном замешательстве я случайно заметил табличку на вагоне – на ней было написано «БЕРЛИН»<sup>4</sup>. Поезд уже тронулся, и тут я рискнул в третий раз – и прыгнул на ходу. (Поверьте, это выглядело совсем не так, как в ковбойских фильмах. Представьте себе кувырок через голову, когда вы ничего не видите дальше собственного носа.) Лишь поднявшись с земли, я окончательно понял, что сделал. Я стоял в крошечной тьме посередине Германии, и единственный свет, который я видел, удалялся от меня, растворяясь вдали.

Но немцы отличаются особой наблюдательностью. Вскоре справа прошел паровоз, и машинист, должно быть, заметил меня, потому что через несколько минут ко мне по путям подбежали два человека (одетые как железнодорожники). Я закричал во весь голос: «Мюнх! Мюнх!» Наконец один из них, похожий на контролера, взглянул на другого и ответил: «Думкопф! Думкопф!» Я подумал про себя: «Да, так мы, пожалуй, договоримся!»

Контролер связался с поездом на Мюнх (он как раз был

---

<sup>4</sup> Поезда в Германии, как я потом узнал, «разделены пополам»: одна часть поезда идет в одном направлении (мой багаж отправился напрямиком в Мюнх), другая часть – в другом (в моем случае – в Берлин).

недалеко, у маленькой станции). Меня доставили к поезду, и он прибыл в Мюнхен ровно в 8:05 утра. Пунктуальность также отличительная черта немцев.

Конференция проводилась при участии Университета штата Мэриленд. Университетский городок Мак-Гроу Кэзерн располагался на американской военной базе близ Мюнхена. Несмотря на все перипетии в дороге, мне ни разу так и не представилась возможность связаться с организаторами конференции и сообщить им, почему я задерживаюсь. Но, как оказалось, Мак-Гроу Кэзерн представлял собой огромный военный центр связи, поэтому здесь знали обо всем, что со мной произошло. Им было известно и то, что рейс был отложен, что я пытался улететь с пересадкой, а затем отправился поездом. Единственное, чего они не знали, – что я на ходу спрыгнул с поезда. Но до моего прибытия у них нашлось время выяснить и это.

Когда я сошел с поезда в Мюнхене, меня встретили трое представителей и немедленно доставили на конференцию. Затем я вышел на подиум и произнес свою приветственную речь, предназначенную для симпозиума по управлению стрессом. Нет необходимости говорить, что у меня под рукой была куча свежих примеров на этот счет. В самом деле, много раз за все время своей злополучной поездки я обращался к методам, описанным в этой книге, стараясь избежать полного отчаяния. Конечно, поездка от этого не стала «увлекательной», но я успешно справился с неприятностями.



ми, используя четыре приема, о которых речь пойдет ниже.

Составьте список того, что способно вывести вас из себя, воспользовавшись для этого страницами в разделе упражнений. Раздражителями могут быть особый тип людей, отдельные события или целая серия неприятностей. Они не обязательно должны быть важными – со стороны могут казаться чепухой, но если они заставляют вас испытывать чрезмерные эмоции – смело вносите их в список.

Теперь рассмотрим букву С (к В мы вернемся чуть позже). В модели ABC С представляет два фактора: ваши чувства и поведение в особых ситуациях, описанных в пункте А. Представим, что вам необходимо попасть на важную деловую встречу или совещание. Машина перед вами еле движется и не дает обогнать ее. Если вы приходите из-за этого в ярость, расстраиваетесь и переживаете, что ужасно опаздываете, – это пункт С, ваши *чувства*; как вы поведете машину – пункт С, ваше *поведение*. Возможно, вы начнете переезжать из ряда в ряд, будете плестись в хвосте, поедете быстрее, чем следовало бы, будете сигналить водителю, кричать на всех остальных и жестикулировать, демонстрируя им, что вы о них думаете. Некоторые будут нарушать правила дорожного движения, надеясь избежать объяснений с полицией. Разве вы стали бы вести машину подобным образом, если бы не были так расстроены? Вероятнее всего, нет (хотя кое-кто ездит так все время). Видите, что происходит?

Первый вывод отсюда: *чувства являются причиной пове-*

дения. Поведение в создавшейся ситуации зависит от того, что вы испытываете и насколько сильно. Когда вы слишком сильно расстроены или злитесь по какой-либо причине, то перестаете контролировать себя и свои действия.

Представьте себе ситуацию: вам выпало сделать доклад перед руководителями компании, с тем чтобы убедительно доказать необходимость смены тактики работы. При этом вы всего лишь мелкий служащий, секретарь или руководитель небольшого отдела, и вам, естественно, никогда не приходилось делать этого раньше. Но вас выбрали, потому что хотят услышать мнение рядового представителя компании. Какие именно эмоции охватят вас: волнение, гнев, подавленность или чувство вины? Скорее всего, вы будете сильно волноваться, потому что вам предстоит выступать от лица большой группы людей перед высоким начальством<sup>5</sup>.

Как вы себя при этом будете вести? Возможно, станете дергаться, заикаться на каждом слове, делать большие паузы или, наоборот, тараторить, а может, забудете все напрочь. Это еще раз подтверждает, что ваше поведение связано с чувствами. Если же вы спокойно разговариваете с хорошим другом, прогуливаясь по улице, неужели вы станете нервничать, заикаться и т. п.? Нет – потому что вам незачем вол-

---

<sup>5</sup> Фобия номер один – боязнь публичных выступлений. Фобия номер два несравнима с номером один – с фобией *смерти*. Но как ни странно, люди больше смерти боятся выступать перед аудиторией! Я не сомневаюсь в этом, так как мне часто приходилось слышать от людей в ответ на предложение выступить: «Ни за что! Я ужасно стесняюсь. Я просто умру от страха».

новаться. Конечно, не все испытывают трудности, выступая перед аудиторией. Но если вы слишком сильно волнуетесь, то будьте готовы к тому, что это повлияет на ваше поведение. Повторим еще раз: *чувства определяют поведение*. И, как вы узнаете, если продолжите читать книгу *поведение* так же *влияет на чувства*.

Если ваш ребенок-подросток ведет себя несносно 4000 раз в неделю: нарушает установленные правила, относится к вам без уважения и к тому же не отвечает за свои поступки, – что вы станете делать? Возможно, вы будете кричать, угрожать, оскорблять его, унижая при этом и себя, устроите истерику или же просто отшлепаете? Если бы вы не злились, разве вы стали бы вести себя так? Скорее всего, нет. Наши чувства и эмоции обуславливают наше поведение.



Мы бы могли на этом закончить книгу, подытожив: итак, если вы хотите, чтобы никто и ничто не действовало вам на нервы, постарайтесь никогда не волноваться, не злиться слишком сильно, не впадать в уныние и не чувствовать се-

бя виноватым. Великолепно! Просто гениально! Но не слишком ли просто? Конечно, необходимо понять, насколько важны эти четыре чувства, но сразу же возникает вопрос: пусть мы ведем себя так или иначе под влиянием чувств, но *что же вызывает эти чувства?* Что заставляет нас испытывать сильное волнение, злиться, впадать в депрессию или чувствовать себя виноватым? И здесь многие делают огромную ошибку, полагая, что С (то есть чувства) вызваны А (то есть событиями). Это совершенное заблуждение!

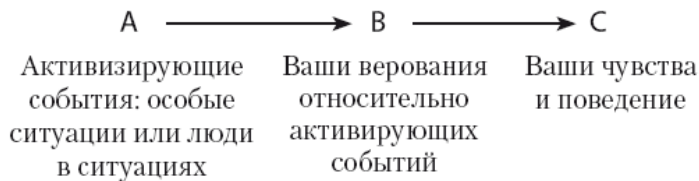
Однако мы все считаем именно так и именно этим объясняем свои чувства окружающим. Если я спрошу у своего приятеля: «Билл, ты чем-то раздражен? Что случилось?» – он ответит что-нибудь вроде: «На полтора часа застрял в пробке. Собирался приехать пораньше – подготовиться к совещанию. Все мои планы нарушились». Послушав его, можно подумать, что А вызвало С, как будто именно дорожная пробка и потерянное время расстроили и разозлили его. Но на самом деле все совсем не так, хотя и *кажется* логичным.

Предположим, вы поссорились с супругом или супругой. Размышляя об этом, вы, вероятно, вспомните, что наговорили много неприятных вещей, но при этом тут же оправдаете себя (особенно если еще не прошла злость), сказав: «Он сам все начал» или «Она привела меня в бешенство». То есть вы свои поступки объясняете поведением вашего мужа или вашей жены. Но это не совсем точно: на вас также оказывает влияние то, что вы думаете о его или ее поведении, – это и

есть пункт В.

Один мой коллега по работе как-то выразил свое недовольство другому: «Замечание, которое вы мне сделали на собрании, просто вывело меня из себя. Я хотел, чтобы вы знали это». Он сказал, что замечание, сделанное на собрании (пункт А), разозлило его (пункт С). Но (опять же) А не является прямой причиной С, хотя мы так все время считаем и нам кажется, что это на самом деле так. Мы часто говорим своим детям: «Ты выводíš меня из себя!» Но не А вызывает С.

Не А, *но что же?* В большинстве случаев причиной С становится В. Взаимодействуя с А, В вызывает С. Этот ужасный пункт В! Нужно постараться расправиться с ним, если это возможно.



Рассмотрим пункт В. Что же к нему относится? Что происходит после того, как мы оказались в трудной ситуации (А), но еще не начали проявлять свои чувства и действовать (С)? Чтобы описать состояние, подразумеваемое под В,

существует множество слов: мы реагируем, выбираем, воспринимаем, решаем, анализируем, выносим свое суждение, взвешиваем обстоятельства, оцениваем их, предполагаем – все это можно объединить под одним понятием: ДУМАЕМ. И то, что именно мы думаем в данной ситуации, определяет как наши чувства и поведение (С), так и то, будут ли А действовать нам на нервы.

Теперь ясно видно, что не А вызывает С, – причиной в большинстве случаев становится В. Некоторые считают, что, особенно в неожиданной ситуации, они не успевают даже подумать, а сразу реагируют: «Лишь только я услышал об этом, как сразу набросился на него», «Как только я узнал, что они сделали, сразу же взорвался».

В правильности наших выводов можно убедиться на следующем примере. Представьте, что вы слушаете мою (А. Э.) лекцию в аудитории из пятидесяти человек. И вдруг в середине лекции я достаю большую картонную коробку, открываю ее и разбрасываю содержимое на всех окружающих. В коробке – 30 огромных и жирных, каких вы только можете себе представить, гремучих змей. Не какие-нибудь там маленькие безвредные змейки, а настоящие ужасные гремучие твари из Техаса, которые сразу же расползаются во всех направлениях.

Вообразили? И что же вы сделаете прежде всего? Побегите, закричите, запрыгнете на стул, упадете в обморок, захотите убить меня? Это всего лишь примеры типичной ре-

акции, но они не совсем точны. Первое, что вы сделаете, – увидите змей. Если вы в это время смотрели на часы или в потолок, а может, записывали лекцию и не видели, что я сделал, то, подняв глаза, вы сначала подумаете: «Боже мой, что они так кричат?» Потом, возможно, услышите змеиное «ш-ш-ш-ш», или одна из них запрыгнет вам на колени, и вы *ощутите* ее.

Теперь вспомните, о чем я говорил вам: зрение, слух, ощущение. Ваши чувства! С помощью чего вы прежде всего получаете информацию? Через колени, сердце, ноги? Ничего подобного! Информация поступает через мозг.

Мозг осуществляет две операции. Сначала он оценивает произошедшее – спокойно, бесстрастно, сопоставляя факты: «Змеи разбросаны по всей аудитории и ползут ко мне». Затем мозг оценивает ситуацию. Он сообщает: «Гремучие змеи! Опасность! Опасность!» – и выбросом химических веществ и электрическими сигналами через гипоталамус (самую примитивную часть мозга, действующую примерно как регулятор уличного движения) посылает эту информацию вашему организму, приказывая ему реагировать на опасность.

Заметьте, что все это происходит в считанные доли секунды. Змеи еще не успеют прийти в себя после «полета», а вы уже будете в двух шагах от двери. Все размышления укладываются в промежуток между событием и вашей реакцией. Это один из примеров того, как внезапное происшествие вы-

бывает нас из колеи, – но даже в таком случае первое, что мы делаем, – мы думаем<sup>6</sup>.

А сейчас мы собираемся сделать весьма провокационное заявление. Это второй наиважнейший принцип, необходимый для того, чтобы не допустить игры на ваших нервах. Чувствовать и действовать соответствующим образом (С) нас заставляет на самом деле не то, что происходит (А), а то, что мы думаем и как относимся к этому (В). Если вы считаете, что несдержанность – ужасное качество, то будете либо избегать ситуаций, которые могут заставить вас выйти из себя, либо опасения сбудутся – вы не сдержитесь. Если же вы уверены, что только кто-то рядом сможет сделать вас «полноценной» личностью, это также повлияет на вас – без такого человека вы будете чувствовать себя ничтожеством, и «они» без конца будут трепать вам нервы. Если вы не можете терпеть, когда кто-нибудь стоит у вас на пути, то, скорее всего, ужасно расстроитесь, когда это случится, и, возможно, предпримете «чреватые последствиями» меры. Если вы полагаете, что начальник – ужасный человек только потому, что он ставит невыполнимые задачи или несправедливо

---

<sup>6</sup> Когда я на одной из лекций спросил: «Что бы вы сделали, если бы я разбросал по аудитории змей?» – один из присутствующих сказал с ярко выраженным тexasским акцентом: «Я бы собрал их обратно в ящик». Я очень удивился, и он объяснил мне, что в детстве жил на ранчо, где разводили змей для привлечения туристов. Он предложил выход в данной ситуации, зная, что безопасней собрать змей в коробку, чем спастись от них бегством и при этом, возможно, наступить на одну из них и почти наверняка стать жертвой. Он имел опыт в обращении со змеями и поэтому рассуждал (В) не так, как все остальные.



критикует вас, то работа превратится в ад. Если вас ужасно злит, что муж (жена или ребенок) – бесчувственный, безответственный человек или относится к вам без должного уважения, то вы лишь позволите ему управлять собой и испортите себе нервы.

Мы хотим показать, что то, насколько в действительности серьезна ситуация, как она повлияет на вас, зависит лишь от вашего отношения к ней, от того, что вы о ней думаете. Это и хорошо, и плохо. Что, если бы А прямо влияло на В? Это было бы просто ужасно. Почему? Да потому, что мы совершенно не могли бы контролировать свою реакцию. Но поскольку мы можем оценить человека или ситуацию, от того, как мы сделаем это, зависит и наша реакция, то есть у нас есть потенциальная возможность управлять своими эмоциями и не позволить окружающим людям и обстоятельствам действовать нам на нервы. И это прекрасно.

Плохо то, что нам также приходится отвечать за свои чувства и поведение. Мы не будем честны перед собой, если скажем: «Это она так расстроила меня», или «Он настолько разозлил меня, что я готов удушить его», или «Я так подавлен, потому что собираюсь развестись», или «Моя личная жизнь опустошает меня», или «Дети ужасно раздражают меня». Иногда мы пытаемся оправдать себя, сваливая вину на других людей или обстоятельства («Любой на моем месте реагировал бы так же»). Но это неверно. Ибо А само по себе не является причиной С.

Очень важно отвечать за свои чувства и поведение. Но мы не говорим, что вы должны постоянно ругать и обвинять себя за плохое поведение. К сожалению, подчас мы воспринимаем понятия «ответственность», «проступок» и «порицание» как неразрывно связанные между собой – на самом деле они имеют разные значения. Быть ответственным – значит отдавать себе отчет в своих чувствах и поступках, контролировать их и управлять ими. Обвинять себя в чем-то – означает порицать себя и только себя за какой-то проступок. Брать на себя ответственность за свои действия – необходимо, обвинять же себя, наоборот, лишнее.

К тому же, утверждая, что ваши мысли по поводу происшедшего определяют ваше поведение, мы вовсе не имеем в виду, что если вы вообразите, что умеете летать, и прыгнете с крыши десятиэтажного здания, то затем мягко приземлитесь на тротуар. Нет, вы, как и все остальные, разобьетесь в лепешку. Если вы не согласны с нашим утверждением даже в таком логически абсурдном примере и считаете, что действительно сможете полететь, – что ж, попробуйте.

Мы не будем здесь рассуждать о ценности положительных мыслей, которые по сути своей чрезвычайно полезны, так как побуждают людей совершать поступки, на которые они обычно не могут решиться<sup>7</sup>.

---

<sup>7</sup> Хорошие мысли помогают преодолеть плохие. Но иногда они искажают реальность. Иногда положительные утверждения, которые мы без конца повторяем себе, оказываются всего лишь нашим субъективным мнением или отношением. Третий принцип: будьте реалистами. Комик Джордж Карлин, показав но-

Мы просто утверждаем, что ваше отношение к той или иной ситуации определяет, *какова* будет ваша реакция и ее *сила*.

Хорошим примером влияния В на С стал случай с баскетбольной командой Гарлемских глоубтроттеров. Во время серии матчей между двумя игроками разгорелся спор по поводу поведения на поле. Дело дошло до того, что один из них во время игры выплеснул другому в лицо стакан воды. Тогда обиженный противник схватил мусорную корзину и побежал за обидчиком. Тот в последний момент увернулся, и все содержимое корзины попало на болельщиков. Так вот, реакция детей в толпе болельщиков наглядно подтверждает наш вывод.

Последовали две совершенно разные реакции: дети, видевшие подобную ситуацию в юмористическом шоу, сочли, что в корзине конфетти, и закричали: «Давай! Вываливай!» Остальные стали закрывать голову и отворачиваться. Все дети оказались в одинаковой ситуации, однако их реакция на происходящее зависела от их представлений и ожиданий. То есть не А повлияло на С, а В явилось причиной С<sup>8</sup>.

Конечно, мы не утверждаем, что не следует испытывать

---

мер «Подтверждение телекинеза», дал отличный ответ людям, которые в таких случаях обычно спрашивают: «Стакан наполовину пустой или наполовину полный?» – «Я думаю, стакан – очень большой!» – сказал он. И это не позитивизм и не негативизм – это реализм.

<sup>8</sup> Не знаю, было ли это на самом деле, но несколько человек говорили мне, что как-то раз «глоубтроттеры» налили в корзину воду.

сильных эмоций. Просто часто люди слишком сильно реагируют на ту или иную ситуацию – и обычно это происходит из-за чрезмерных переживаний по поводу произошедшего. В таком случае мы сами являемся частью проблемы. Иногда, конечно, сильные чувства – это прекрасно, но не постоянно.

# **Упражнения**

## **Упражнение 1А**

### **Осознание неоправданных чувств и поведения**

Если вы не хотите, чтобы окружающие играли на ваших нервах, выполните несколько упражнений на самопознание, поведение и управление эмоциями. Воспользуйтесь ими, чтобы определить, когда ваши эмоции оправданны, а когда нет; разумны ли ваши верования, порождающие эмоции (о самих чувствах и эмоциях мы расскажем вам в следующей главе); и для того, чтобы научиться избавляться от такого рода верований и, следовательно, изменить свою реакцию на происходящее (о чрезмерных эмоциях мы также расскажем немного позже). В конце каждой главы (кроме последней) вам предлагаются упражнения. С их помощью вы сможете научиться распознавать и определять свои мысли, чувства и поведение. Они позволят вам скорректировать свои чувства и поведение и перестать зависеть от окружающих и событий.

Первое упражнение состоит в том, чтобы в течение сле-

дующей недели понаблюдать за собой и определить, когда и где вы проявляете чувства и ведете себя так, как описано в этой главе:

- ◆ чрезмерное волнение или беспокойство;
- ◆ сильный гнев или обида;
- ◆ глубокое уныние или бешенство;
- ◆ чрезмерное чувство вины;
- ◆ бурно реагируете, расстраиваетесь.

Чтобы помочь себе в этом, используйте предлагаемую таблицу занятий.

### **Примерная таблица занятий к упражнению 1А.**

Осознание неоправданных чувств и поведения

День	Неоправданные чувства и поведение (С)	События, вызвавшие их (А)
3.06	Сильно злился, ругался и кричал на сына	Сын не хотел вставать и собираться в школу, и из-за этого я опоздал
3.06	Очень испугался, обиделся; после чувствовал себя виноватым перед начальником	Раздраженным тоном начальник поинтересовался, когда я закончу свой долгий и скучный отчет
3.06	Ужасно разозлился на коллег	Из другого отдела не отправили информацию, необходимую для отчета
4.06	Уныние	Получил низкую оценку своей работы
6.06	Вялость — поиск других более или менее важных дел	Начал работу над важным отчетом
7.06	Съел, выпил слишком много за обедом	Мало сделал, работая над отчетом
7.06	Расстройство желудка, вялость	Переел за обедом, и к тому же нужно работать над этим ужасным отчетом
7.06	Поругался с женой	Работа над докладом не движется. Жена недовольна моим настроением в последнее время

**Ваша таблица занятий к упражнению 1А.**  
**Осознание неоправданных чувств и поведения**

День	Неоправданные чувства и поведение (В)	События, вызвавшие их (А)

## Упражнение 1В

### Как отличить оправданные и неоправданные чувства и поведение

Чтобы научиться понимать, оправданы ваши чувства и поведение или нет, задайте себе вопросы: «Помогает ли это мне в отношениях с окружающими?», «Влияет ли это на мое здоровье?», «Помогает ли мне это добиваться своих целей?», «Помогает или мешает это тем, кто важен для меня?», «Испытывая эти чувства, получаю ли я то, что хочу, и избегаю ли нежелательного?», «Доставит ли мне это какие-либо неприятности сейчас или позже?»

Составьте список неоправданных чувств и действий из тех, которые, как вы считаете, подошли бы в данной ситуации.

### Примерная таблица занятий к упражнению 1Б.

Как отличить оправданные и неоправданные чувства и по-



## ведение

День	Неоправданные чувства и поведение (С)	Оправданные чувства и поведение
3.06	Сильно злился, ругался и кричал на сына	Расстроился. Спокойно и твердо сказал ему, что нужно сделать, и объяснил, что будет в случае невыполнения. Затем добился, чтобы он все сделал. Не кричал и не злился
3.06	Очень испугался, обиделся; после чувствовал себя виноватым перед начальником	Поинтересовался, почему он так спешит. Пообещал себе самому выполнить работу
3.06	Ужасно злился на коллег	Унял раздражение. Потребовал необходимую информацию, взял с них обещание и спокойно попрощался

<b>4.06</b>	Уныние	Серьезное беспокойство и досада. Определил свои ошибки; исправил или обсудил их с начальником, если не согласен с его замечаниями
<b>6.06</b>	Вялость — поиск других более или менее важных дел	Отложил работу над более крупным отчетом и начал работать над тем, что по силам <i>сейчас</i>
<b>7.06</b>	Слишком много съел или выпил за обедом	Сделать в работе небольшой перерыв, устроив легкий обед с другом, разговаривая при этом только о <i>приятном</i>
<b>7.06</b>	Апатия, расстройство желудка; бесконечное откладывание со дня на день	Тщательно просмотреть каждый пункт отчета; не утруждая себя, закончить то, что могу, но не забывать про остальное
<b>7.06</b>	Конфликт с женой	Рассказать ей, как вам трудно выполнить эту работу, попросить ее поддержать вас морально, провести вместе остаток вечера

## Ваша таблица занятий к упражнению 1В.

Как отличить оправданные и неоправданные чувства и поведение

День	Неоправданные чувства и поведение (В)	События, вызвавшие их (А)

## Упражнение 1С

### Как вести себя с людьми и в ситуациях, которые действуют вам на нервы

Если вы заметили, что стараетесь не попадать в ситуации, которые вас нервируют, то нужно изменить поведение. Избегая таких ситуаций, вы, конечно, не испытываете сильных эмоций, но при этом вы, однако, не в состоянии управлять своими мыслями, которые лежат в основе ваших неприятностей. Вы не научитесь управлять собой, если будете просто прятаться от них. Такая тактика, конечно, поможет вам на какое-то время, но затем вы либо взорветесь, либо научитесь настолько сильно сдерживать себя, что не сумеете рисковать даже в малом, потеряете уверенность в себе и уже не сможете ничего изменить. Если вы будете постоянно избегать несносного сотрудника, то, безусловно, реже будете расстраиваться и сердиться, но не сможете относиться к нему более реалистично (вместо «Вот досада! Он невозможен! Я не в

силах его выносить!» думать: «Я бы хотел, чтоб он не был таким несносным, но что делать. Хотя он и раздражает меня, придется потерпеть»).

Чтобы проверить, раздражает ли вас тот или иной человек или обстоятельство, необходимо испытать их влияние на себе, вместо того чтобы сторониться. Только попрактиковавшись *in vivo* (в жизни!) вы сможете научиться не реагировать на них, не злиться, не расстраиваться и не восстанавливать себя против них. Чтобы сделать это, вспомните все ситуации, людей и обстоятельства на работе, дома, в обществе, которые выводят вас из себя, и постарайтесь не избегать их по возможности. Это не причинит вам вреда, а поможет поработать над своей реакцией на события (только не пытайтесь проделать все это сразу во всех ситуациях). Вы почувствуете, насколько неприятно быть только жертвой и как здорово использовать удобный случай и «поработать» над своими реакциями (последствиями) на все беды (активизирующие события) в вашей жизни. В помощь себе составьте список людей и ситуаций, третирующих вас.

**Примерный список к упражнению 1С.** Трудные люди и ситуации, которым я собираюсь противостоять

◆ Быть тверже, но спокойнее с сыном, вместо того чтобы просто игнорировать его поведение или умолять выполнить мои требования.

◆ Спокойно обсудить с начальником то, что мешает мне

закончить работу. Поговорить о более реальных сроках завершения, вместо того чтобы таить обиду на него.

◆ Объяснить коллегам, почему мне так важно получить от них сведения, предъявить им свои требования, вместо того чтобы жаловаться на них другим.

◆ Систематически работать над отчетом, вместо того чтобы постоянно откладывать.

◆ Провести приятный вечер с женой, вместо того чтобы, повздорив из-за плохого ее (или моего) настроения, разбегаться по своим углам.

◆ Спокойно и осторожно обсудить с женой тему, которая обычно приводит к конфликтам.

◆ Не пасовать перед теми, кто пытается меня запугать.

### **Ваш список к упражнению 1С.**

Трудные люди и ситуации, которым я собираюсь противостоять

---

---

---

## **Глава 2**

# **Нелепые верования, дающие окружающим возможность управлять нашей жизнью**

Вернемся к В. Почти в любой ситуации ваш образ мыслей будет соответствовать одному из четырех наиболее распространенных типов. Это и хорошо, и плохо. Хорошо, потому что существуют всего лишь четыре варианта и каждый легко узнать и запомнить. Плохо же то, что три из них – отрицательные. То есть если вы будете размышлять таким образом – это приведет к чрезмерной реакции, позволит кому-то или чему-то управлять вами, и вы не сможете столь эффективно противостоять обстоятельствам, как могли бы. Это неравенство не в нашу пользу: мы люди, а не машины и не можем всегда поступать целесообразно. И все же стоит научиться регулировать свои мысли, чувства и поступки, с тем чтобы помешать определенным людям и обстоятельствам выбивать нас из колеи. Для этого нужно, во-первых, понять, почему вы расстраиваетесь, и затем решить, как избежать этого.

К первому из трех основных типов мышления на этапе В относится *мышление, нагнетающее страх*. Это означает преувеличивать значение происходящего со всеми его нега-

тивными последствиями. Большинство мыслей в этом случае начинаются со слов: «А что, если...» К примеру, вы в приемной офиса в ожидании приглашения на собеседование о работе, которая вам очень нужна. Какие же опасения типа «А что, если...», пришедшие вам в голову, способны сделать так, что к моменту, когда вас пригласят в кабинет, вы уже окажетесь на грани нервного срыва? «А что, если меня спросят о том, чего я не знаю? А что, если я не очень хороший специалист? А что, если я слишком хороший специалист? Что, если я им не понравлюсь? А что, если я не скажу того, что от меня хотят услышать? Что, если меня не примут? А что, если я все-таки получу работу?» и так далее. Задавая себе такие вопросы, вы волей-неволей внушаете себе, что если сбудется любое из «А что, если...», то это станет не мелкой неудачей, а настоящей катастрофой. Если в преддверии собеседования вы предадитесь подобным размышлениям, то доведете себя и наверняка провалитесь. Подростки наиболее «способны»: «А что, если я не понравлюсь той девушке (парню), которая нравится мне? А что, если я провалю экзамен? А что, если я подведу свою команду? А что, если со мной никто не будет дружить? А что, если друзья узнают, что я..? А что, если они будут считать меня трусом? А вдруг я урод или выгляжу смешно?» Многое, конечно, они берут от нас – только мы лучше умеем скрывать свои сомнения и опасения, нас труднее разоблачить.

Взрослые успешно «раздувают» проблемы своей личной

жизни. Допустим, у вас серьезные неприятности с мужем (женой) или любовником (или с обоими сразу). Вы, возможно, начнете думать:

◆ «А что, если он меня разлюбил?»

◆ «А что, если я ее больше ничем не привлекаю?»

◆ «А что, если он нашел другую?»

◆ «А что, если она меня бросит и я весь остаток жизни проведу в одиночестве?»

◆ «А что, если наши отношения не улучшатся и я никогда уже не буду счастлив?»

◆ «А что, если он не изменится так, как обещал?»

◆ «А что, если я ей надоел?»

◆ «А что, если я слишком стар (молод) для нее?»

◆ «А что, если это не поможет?»

◆ «А что, если мы теперь никогда не помиримся?»

◆ «А что, если нам всегда будет мешать работа?»

Здесь приведены лишь несколько примеров из бесконечного ряда «А что, если...», но все они ужасно расстраивают нас. Но прежде чем перейти к освоению методов управления такими мыслями, необходимо научиться определять, что к ним относится, а что нет.

Не каждая мысль типа «А что, если...» обязательно нагнетает страх. Например, ожидая, когда вас пригласят в кабинет на собеседование, вы, возможно, подумаете: «А что, если меня спросят, в чем, по-моему, мои преимущества?»



Вы тут же попытаетесь в уме перечислить их, что окажет вам большую помощь в поднятии духа. Или когда подросток забеспокоится: «А что, если я подведу команду?», то он может пообещать себе: «Я постараюсь сделать все, что в моих силах, чтобы этого не произошло, а если это все-таки случится, то буду серьезнее тренироваться и не допущу позора в следующий раз или же займусь другим спортом». Или же, встретив понравившегося вам человека и назначив ему свидание, вы засомневаетесь: «А что, если у нас не окажется ничего общего?», но сможете успокоить себя: мол, ничего страшного, ведь противоположности сходятся, это даже интересно, – или же решите, что вы сможете спокойно расстаться и пережить неудачу.

Да, эти мысли так же начинаются со слов «А что, если...», но ни одна из них не вызывает ужаса. Катастрофа таится не в вопросе, а в ответе на него:

♦ «А что, если меня не примут на работу? Это будет ужасно!»

♦ «А что, если я подведу команду? Я не смогу этого вынести!»

♦ «А что, если я ему не нравлюсь? Нет! Я этого не переживу!»

Именно ответ на любое «А что, если...» нагоняет страх. Поэтому подобный тип мышления – *устрашающий*. Если вы отвечаете на такого рода опасение фразой вроде «Это будет

ужасно!», то вы лишь запугиваете себя. (Мы остановились на термине «ужасающий», а не «катастрофический», поскольку он точнее передает тип реакции.)

Но опасения «А что, если...» не единственный способ запугивания. Некоторые приводят себя в паническое состояние, всякий раз повторяя:

◆ «Меня просто выводит из себя, когда...»

◆ «Это невыносимо, если...»

◆ «Меня убивает то, что...»

◆ «Я просто ненавижу, когда...»

Размышляя так, вы сами обезоруживаете себя перед людьми или обстоятельствами, которые действительно могут действовать вам на нервы.

Нагнетание страха – отличный способ расстроиться и почувствовать себя несчастным. Сколько раз вы пугали себя тем, что потом оказывалось вовсе не таким ужасным, как вы это себе представляли? Так бывает со всеми. Один человек как-то раз признался мне (А. Л.) с негодованием: «Но в конце концов, ведь все получается!» – на что я ответил: «Получаться-то получается, но какой ценой?!»

В самом деле, неужели вам нравится чувствовать себя неудачником и ни на что не годным человеком, когда вы в ужасе думаете о невыполненной к сроку работе, о каком-либо важном решении или об отношениях с кем-то? Нагнетать страх стало для нас так естественно, что мы порой даже не

можем представить себе иной реакции на некоторые происшествия. Совершенно напрасно! Нам свойственно (это почти автоматически) в ряде ситуаций приводить себя в ужас, и одни делают это чаще, чем другие. Но все мы можем научиться *укрощать* поток эмоций, не позволяя себе ударяться в панику.

Но, кроме расстройства, есть и другие причины, из-за которых не следует поддаваться страху. Разве вы при этом в состоянии спокойно и разумно все обдумать? Конечно, нет! Разве вы сможете принять правильное решение? Нет! Без чрезмерных эмоций и чувств вы лучше справитесь с обстоятельствами. К тому же вы сможете защитить и оградить себя от постороннего влияния. Как же научиться этому? В чем секрет?

Мы не собираемся делать из вас бесчувственную, всегда спокойную машину. Это прямая противоположность взрыву эмоций. Вы вполне можете вести себя так, чтобы обойтись без крайностей и при этом не позволять окружающим и обстоятельствам действовать себе на нервы. Мы поможем вам избавиться от нелепых мыслей и верований, позволяющих другим управлять вами. Но сначала давайте выясним, что же к ним относится.

Второй тип мышления – *обвиняющий или предъявляющий завышенные требования*. В этом случае преобладают мысли, которые начинаются со слов:

- ◆ «Я должен был...»
- ◆ «Я обязан был...»
- ◆ «Мне следовало...»
- ◆ «Мне нужно было...»
- ◆ «Мне придется...»
- ◆ «Я вынужден...» и т. п.

Некоторые целыми днями без перерыва убеждают себя: «Я должен сделать то. Я должен сделать это. Мне следовало бы сказать тому человеку то-то. Мне нужно больше делать того-то. Я должен быть более собранным. Мне следует быть более привлекательным, умным, остроумным, общительным, заметным. Я должен быть более напористым. Мне нужно избавиться от агрессивности. Я должен быть откровеннее. Мне нужно попридержать язык». И так далее.

Некоторые беспрестанно требуют от себя чего-то. И это отчасти правильно! Мы все хотим стать лучше и становимся, признавая свои недостатки и упущения. Каждый руководствуется своими принципами и идеалами, но в любом случае этому подвержены все. Но иногда мы становимся слишком самокритичными. Мы критикуем собственную внешность: «Мне нужно вырасти, похудеть, поправиться...», используя все богатство своего воображения.

Мы хотим стать такими, как Синди Кроуфорд, Ники Тейлор, Ким Бэсинжер, Уитни Хьюстон, Мэтт Диллон, Том Круз, Дензель Уошингтон или Патрик Свэйз. Нет сомнений,

что они действительно красивы. Но стоит ли стараться стать такими же, если мы на них совсем не похожи. Конечно, нет! Но, несмотря ни на что, мы все же пытаемся это сделать, и это касается не только внешности. Мы преисполнены решимости биться с ветряными мельницами, если получили отказ, если не повезло, если дела идут не так, как хотелось бы.

И начинается: «Мне нужно быть умнее, рассудительнее, работоспособнее, честолюбивее, тверже, раскрепощеннее, самоуверенней, последовательней, чувствительней, решительнее, сообразительнее, яснее выражать свои мысли, больше знать, обладать чувством юмора». Кроме того, следует быть полегкомысленней или же, наоборот, серьезней относиться к жизни. Сначала мы должны быстрее взрослеть, затем находиться только в зрелом возрасте и никогда не стареть. Мы должны найти свое место в жизни. Где бы «оно» ни было, мы обязаны «добраться» до него.

Знаете, что произойдет, когда вы набьете себя по горло этими обязательствами? Вы переполнитесь ими и, когда они польются через край, начнете возлагать их ежедневно на кого-то еще:

▶ «Знаешь, что тебе необходимо...»

▶ «Тебе нужно быть более...»

▶ «Тебе обязательно надо...»

▶ «Ты должен...»

Некоторым просто мастерски удается поучать и обязывать

окружающих. Начальник получает такие «советы» от своего начальника, поучает своих подчиненных и так далее. Все это спускается ниже и ниже по служебной лестнице, до кого-то в самом низу, кто пнет кота, придя домой, или сорвется на своих домашних.

Хуже, если мы начинаем предъявлять к себе непосильные требования. Это позволяет окружающим выводить нас из себя. Но как и где мы научились этому? В самом деле, нас постоянно со всех сторон бомбардируют различными требованиями, в необходимость которых мы со временем и сами начинаем верить. Обычно все начинается с детства, от родителей:

◆ «С братиком нужно играть осторожнее».

◆ «Нужно хотеть стать врачом» (юристом и т. д.).

◆ «Ты должен думать об остальных».

◆ «Ты должен стать таким человеком, каким я бы хотел тебя видеть».

◆ «Ты должен быть отличником, серьезно заниматься спортом и в перерывах петь в ансамбле. И не забудь, что тебя все должны любить».

Затем вступают учителя: «Ты должен хорошо учиться, примерно вести себя, быть честным, добрым и справедливым». Цели часто бывают действительно замечательными, проблему представляет их *достижение*.

Но знаете, что больше всего убеждает нас? Телевидение!

Не только различного рода передачи, кино, но и реклама. Мы поддаемся на их тонкие намеки: «Вам нужно купить это, иначе с вами случится нечто ужасное. Вас ожидают неудача, полный провал или что-то еще более худшее».

Одна из реклам выглядит так: с палубы корабля спускается красивый мужчина. На нем зеленый пиджак, зеленая шляпа, зеленые брюки и через плечо – зеленая сумка. Как только он сходит на берег, к нему подлетают две обворожительные женщины и начинают в полном смысле слова приставать – прямо на экране телевизора. Он бросает взгляд на корабль, где на борту стоит еще один красавец (там всегда почему-то только красавцы, в этой рекламе; по каким-то неизвестным причинам нам никогда не показывают угрюмых и мрачных). Внезапно красавчик на берегу соображает, что нужно сделать. Он достает из сумки пресловутый одеколон и бросает его парню на корабле. Тот брызгается этим одеколоном, затем сходит на берег, к нему тоже подбегают две роскошные женщины и начинают обнимать. В следующей сцене этот красавец идет по улице в обществе двух своих подружек, и вдруг они видят мужчину, который в одиночестве сидит за столиком в кафе. Он печален и угрюм. Проходя мимо, наш красавец и ему бросает одеколон. Сразу же за его столиком появляются невеста откуда взявшиеся красотки. Он даже не успевает брызнуть его на себя! Все, что нужно, как выясняется, – это чтобы одеколон был где-то рядом с вами. Вы же понимаете, что все это – сплошное надувательство. Мы зна-

ем парня, который принял ванну из этого одеколона, но ему это ничуть не помогло. А рекламодатели заставляют нас поверить, что если мы хотим стать привлекательными для женщин, то нам просто необходимо (обязательно, настоятельно требуется, мы обязаны) купить этот одеколон. Другой «шедевр» – реклама зубной пасты. Молоденькая парочка на пороге спальни желает друг другу спокойной ночи. Но он не почистил зубы той самой пастой, и, когда наклоняется к ней, чтобы поцеловать, из его рта вырывается огромное зеленое облако и душит ее – она падает и умирает. Он убил подружку своим дыханием! Затем диктор говорит что-то типа: «Чтобы в решающий момент с вами не случилось то же – обязательно покупайте нашу пасту».

Еще одна реклама: мужчина зашел в автобус и видит – сидит красавица, а с ней рядом свободное место. Он думает (разумеется, вслух): «Она опять едет в этом автобусе. Может быть, мне сесть рядом с ней?» Она смотрит на него, очаровательно улыбаясь и явно предвкушая что-то, но в последнее мгновение вдруг начинает чесывать голову! И тут мужчине приходит в голову мысль, которая вряд ли возникала еще у кого-нибудь за всю историю человечества. Он думает: «Она, конечно, красива, но она только что почесала голову!» И он проходит мимо!

Этого мужчину можно не принимать в расчет. Никто не рассуждает так, как он! Однако же диктор верит ему. Он заключает: «Может, вы и не замечали у себя перхоти, но если



у вас чешется голова – это первый признак, свидетельствующий о ее появлении. Купите наш шампунь против перхоти, и вы никогда не окажетесь в подобной ситуации; ведь это так неприятно, правда?» А теперь ответьте, часто ли вы чешете голову? И не стала ли она у вас чесаться, когда вы подумали об этом?

Таким образом продают не только косметику и предметы личной гигиены – так продают все, убеждая, что мы непременно должны купить этот продукт. Существует реклама кофе, где одна супружеская пара приходит в гости к другой, и хозяйка спрашивает: «Боб, тебе еще чашечку кофе?» Неизвестно почему, с каким-то непонятным удовлетворением, за Боба отвечает его жена: «Боб никогда не пьет по две чашки кофе». Реклама бы закончилась тут же, если бы Боб заметил своей жене: «Дорогая, вопрос задают мне». Вместо этого Боб кидает взгляд на свою жену и, любезно улыбаясь, говорит: «Спасибо, конечно, кофе мне очень понравился». Жена при этом закатывает глаза и думает вслух: «А дома Боб никогда не пьет вторую чашку!»

В следующей сцене Боб и его жена завтракают: они пьют вторую чашку кофе, затем третью, еще и еще... Он получил огромную дозу кофеина, пропустил две деловые встречи, но все чудесно. Далее следует текст: «Если вы хотите быть заботливой и предусмотрительной женой, покупайте наш кофе – иначе купит кто-то другой, а теперь вы знаете, к чему это может привести!» Всем известно, что в ситуации, на ко-

торуую они намекают, не спасет даже вагон кофе.

Как, однако, ловко нас убеждают делать то, что делают другие... Мы постоянно задаемся вопросом, соответствуем ли мы всем требованиям. Ничего плохого в такой самооценке нет. Но некоторые заходят слишком далеко и налагают на себя и окружающих непомерные обязательства. Самое плохое в нагнетании страха и чрезмерных обязательствах то, что они позволяют окружающим и обстоятельствам взять верх и безраздельно властвовать над нами.

Я (А. Л.) живу на юге Калифорнии, где умение предъявлять к себе и окружающим повышенные требования стало особого рода искусством. Почти все озабочены только тем, на какой социальной ступени они находятся. Самое главное для них – поразить своим достатком, из их ртов так и сыплется бесконечный поток названий – самых разных: «Я ехала в своем новом BMW („мерседесе” или „порше”) и попала в пробку». Вы в удивлении пытаетесь сообразить, к чему это было сказано, пока наконец не понимаете, что просто ваше внимание обратили на новую машину... Эти люди пытаются везде и всегда любым способом произвести впечатление.

Другие при первой встрече нападают на вас с расспросами: «Привет, а где вы живете?», «Да, а в каком районе?», «У вас свой дом, как у нас, или квартира?», «А на какую сторону у вас выходят окна?», и после того как вы, наконец, ответите на все вопросы и обнаружится, что вы не настолько преуспевающий человек, как тот, кто вас спрашивает, тон станет ме-

нее заинтересованным и в нем появятся даже нотки неодобрения. Мне пришлось приложить немало усилий, чтобы научиться не позволять таким людям выбивать меня из колеи.

Если говорить о Нью-Йорке, где я (А. Э.) живу, там так же развито искусство предъявления требований. Как-то раз, оказавшись в Лонг-Айленде, я встретил приятеля, который мне шепотом сообщил, что Джорж (его сосед) – «большой оригинал». Сначала я подумал, что это похвала, но тон его голоса ясно выражал неодобрение. Я наивно заинтересовался, в чем же это проявляется. Взглянув на меня с удивлением (как будто считая, что все и так понятно), мой приятель объяснил: «Джорж платит за дом в четыре раза меньше, чем все остальные. У него другое финансовое положение». Подумать только! Он хвастался тем, что платит за дом в четыре раза больше, хотя его дом на 15 лет старше того, что купил Джорж! И он ничуть не сомневался, что на меня должны были произвести впечатление его возможности, а Джорж должен чувствовать себя человеком второго сорта. Классический пример!

Эти «житейские» истории доказывают, насколько чреваты попытки угнаться за кем-то. Хуже всего предъявлять к себе завышенные требования, ориентируясь на свое окружение, и обвинять себя, если вы не в силах выполнить их, – тем самым провоцируете наиболее тяжелые для себя последствия, потому что, во-первых, унижаете себя и, во-вторых, позволяете окружающим действовать себе на нервы.

Третий тип губительного мышления – совершенно противоположная крайность: *отрицание важности происходящего (рационализация)*. Оправдание есть то же, что полное отсутствие реакции. Такие люди пытаются не замечать, что происходит, или не придавать этому большого значения. Успокаивая себя: «Кому какая разница!», «Большое дело!», «Это меня не волнует!», «Ну и что?», они стараются поверить, что и все остальные ничего не чувствуют. На самом же деле они обманывают себя, а глядя на них, мы тоже пытаемся обмануть самих себя.

Объясняя все происходящее, мы прячем свои чувства, скрываем их даже от себя. Представим, что вам предстоит развод, которого вы совсем не хотите. Если вы пытаетесь преуменьшить его значение, то, скорее всего, станете твердить что-то вроде приведенного выше. Конечно, не следует все слишком драматизировать (вы должны понимать, что это не так уж ужасно и не смертельно и можно пережить), но если вы, напротив, будете убеждать себя, что для вас это не имеет значения, то лишь сдержите естественные чувства, чего не следует делать. Такое «безразличие» может работать лишь недолгое время, зато сделает вас более уязвимыми для всех обстоятельств, действующих на нервы, потому что вы не научились успешно предотвращать их.

Некоторые родители считают, что они сделали все, что могли, для своего ребенка (пусть это будет сын), когда думают: «Все, я больше не могу. Пусть катится ко всем чертям. Я

сдаюсь. Если он хочет разрушить себе жизнь – пускай. Меня это не волнует. Я больше ничего не буду делать». Обычно это происходит после того, как папочка и мамочка, долгое время нагнетая страх, обязывали сына к чему-то. Но пройдет день-два, и они снова начинают все преувеличивать и требовать, требовать без конца. Так они бросаются из одной крайности в другую.

Другие пытаются утешиться, когда, скажем, не получили повышения по службе, убеждая себя: «Какое кому дело? Ничего страшного. Это их упущение. Мне-то что, если эти болваны не могут распознать талант. Да мне бы наверняка и не понравилась эта работа». Не слишком ли бурный протест?

Многие объяснения не стоят и выеденного яйца – неважно, касаются ли они отказа в повышении или в приеме на работу, неудачи в любви, в том, что вас не избрали (все равно кем – президентом ли компании или капитаном футбольной команды), или же дело в отсутствии желаемого богатства или популярности. Мы часто оправдываем наши неудачи: «Сейчас просто момент неподходящий, чтобы просить повышения» или «За меня могли бы попросить и другие».

Оправдывая свое несоответствующее или же неэтичное поведение, мы тем самым поощряем свои поступки. «Все в классе списывают – это совсем нетрудно, да и наш учитель – такой подхалим». Психологи называют подобный тип мышления *когнитивным диссонансом*.

# 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.