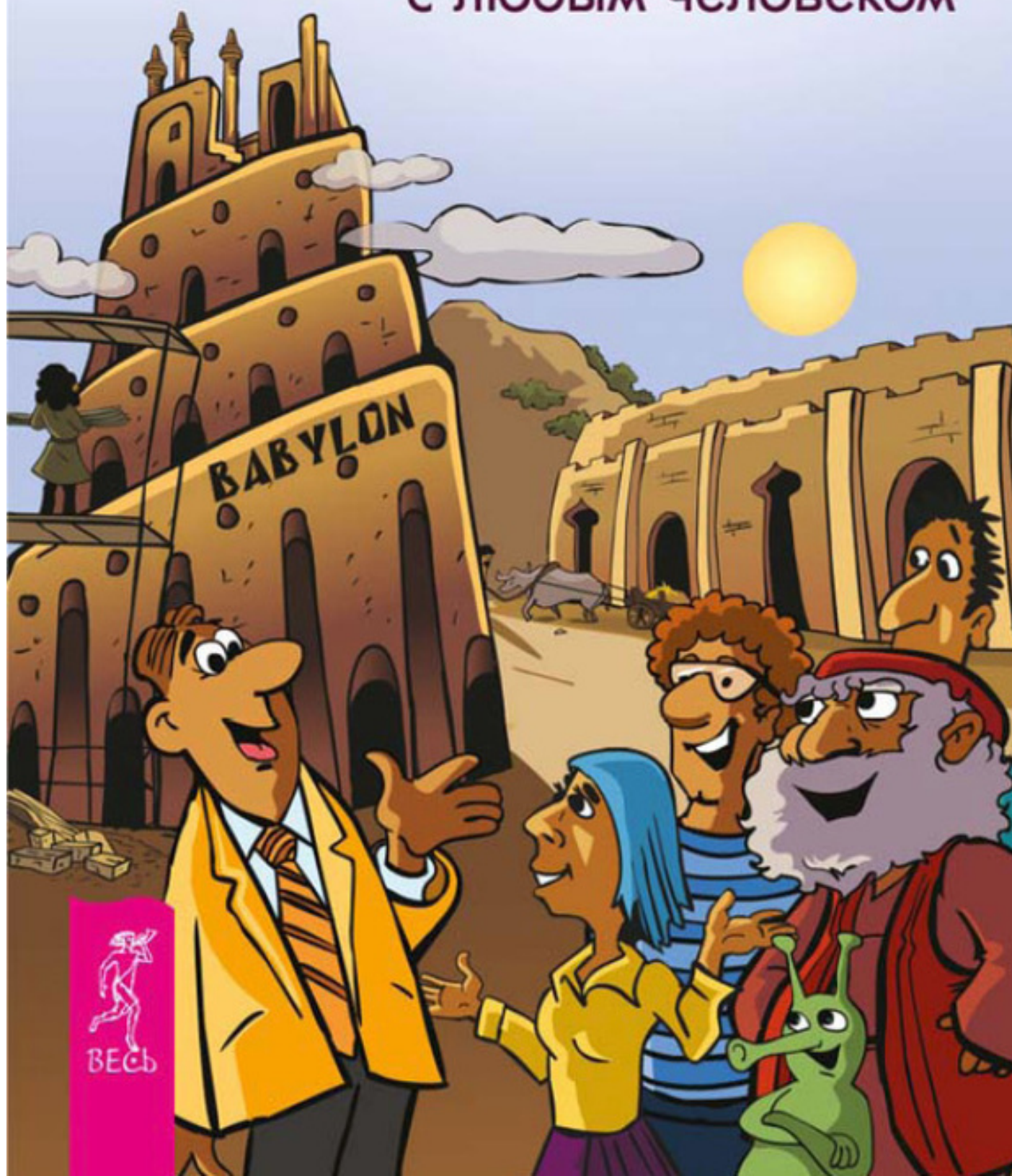


**ОБЩАЕМСЯ С ЛЕГКОСТЬЮ,
или как находить общий язык
с любым человеком**



Сам себе психолог (Весь)

Билл Ридлер

**Общаемся с легкостью,
или Как находить общий
язык с любым человеком**

ИГ "Весь"

Ридлер Б.

Общаемся с легкостью, или Как находить общий язык с любым человеком / Б. Ридлер — ИГ "Весь", — (Сам себе психолог (Весь))

Заговорить о чем-либо не только с другом, но и с малознакомым человеком? Без проблем! Быть среди друзей всегда нарасхват? Пожалуйста! Не тушеваться в новом коллективе? Легко! Благодаря этой книге вы научитесь таким фокусам общения, которые смело можно отнести к приемам высшего пилотажа успешных собеседников. Ее автор, Билл Ридлер, – настоящий гуру психологии, и в этой книге он делится своими профессиональными хитростями. Билл убежден: если у вас есть проблемы в общении, то причина в следующем: либо вы не уверены в себе, боитесь быть несовершенным и не умеете управлять своими эмоциями, либо просто не понимаете людей, «не слышите» их, не замечаете оттенков их речи. Благодаря этой книге вы, наконец, поймете, в чем заключается ваша проблема и сможете избавиться от нее с помощью специальных тестов и упражнений. Несколько подобных психологических тренировок в день – и вы не успеете оглянуться, как станете душой компании!

© Ридлер Б.

© ИГ "Весь"

Содержание

Признательность	6
Предисловие	7
Глава 1. Как формируется ваша самооценка	8
Каковы ваши «желтые веревки»?	10
Мы запрограммированы недооценивать самих себя	11
Управление природой	12
Должно ли в жизни все быть по-вашему?	13
Вы меняете мир	15
Как себя приободрить	16
Тест «Уверенность в себе»	17
Подбадривать окружающих	18
Унижение других	19
Жизнь – шутка?	20
Боязнь ошибок	21
Соккрытие ошибок	22
Смелость быть несовершенным	23
Конец ознакомительного фрагмента.	25

Билл Ридлер

Общаемся с легкостью, или Как находить общий язык с любым человеком

Все права защищены. Никакая часть электронной версии этой книги не может быть воспроизведена в какой бы то ни было форме и какими бы то ни было средствами, включая размещение в сети Интернет и в корпоративных сетях, для частного и публичного использования без письменного разрешения владельца авторских прав.

Признательность

В данной книге представлена теория психолога Альфреда Адлера. Доктор медицины Рудольф Дрейкурс, посвятивший всю свою жизнь пропаганде и практическому применению теории Адлера, в значительной степени повлиял на образ моего мышления.

Я также признателен Кэт Кволс, главе Всемирной сети детских и семейных отношений и автору книги «Как воспитать в себе хорошего родителя» («Redirecting Children's Behavior») за ее деятельное участие в создании этой книги.

Мне хотелось бы поблагодарить доктора философии и медицины Курта Адлера, доктора философии Гарольда Мозака, доктора медицины Вильяма Пью, магистра общественных наук Мириам Пью, доктора медицины Бернарда Шульмана, бакалавра и магистра гуманитарных наук Роберта Пауэрса, а также моих коллег, работающих во Всемирных центрах взаимоотношений.

Я также выражаю признательность Терри Лэш, Шерон и Тенни Лоуд и Мерилин Элингхауз за их помощь и поддержку в совместной работе.

Особая благодарность многим, кто занимался на моих курсах и поделился со мной опытом. Эти истории мы приводим в книге в качестве примеров.

Предисловие

Как мы научились понимать окружающих нас людей? Где находится источник нашего понимания самих себя? Многим из нас пришлось учиться этому самостоятельно, без чьей-либо помощи. Мы сами пишем учебник жизни, изучая его и закрепляя материал с рождения и до семи лет. (Большинство специалистов считают, что индивидуальные особенности личности формируются, по крайней мере, к семи годам.)

Удивительно, но зачастую, сталкиваясь с какой-либо проблемой, мы не способны ее решить, не понимаем ни окружающих, ни самих себя. И тогда мы отдаляемся от людей – между нами возникает дистанция. Нам приходится мириться с одиночеством и отсутствием близких отношений, так как мы не уверены, что сможем создать и поддерживать связь друг с другом.

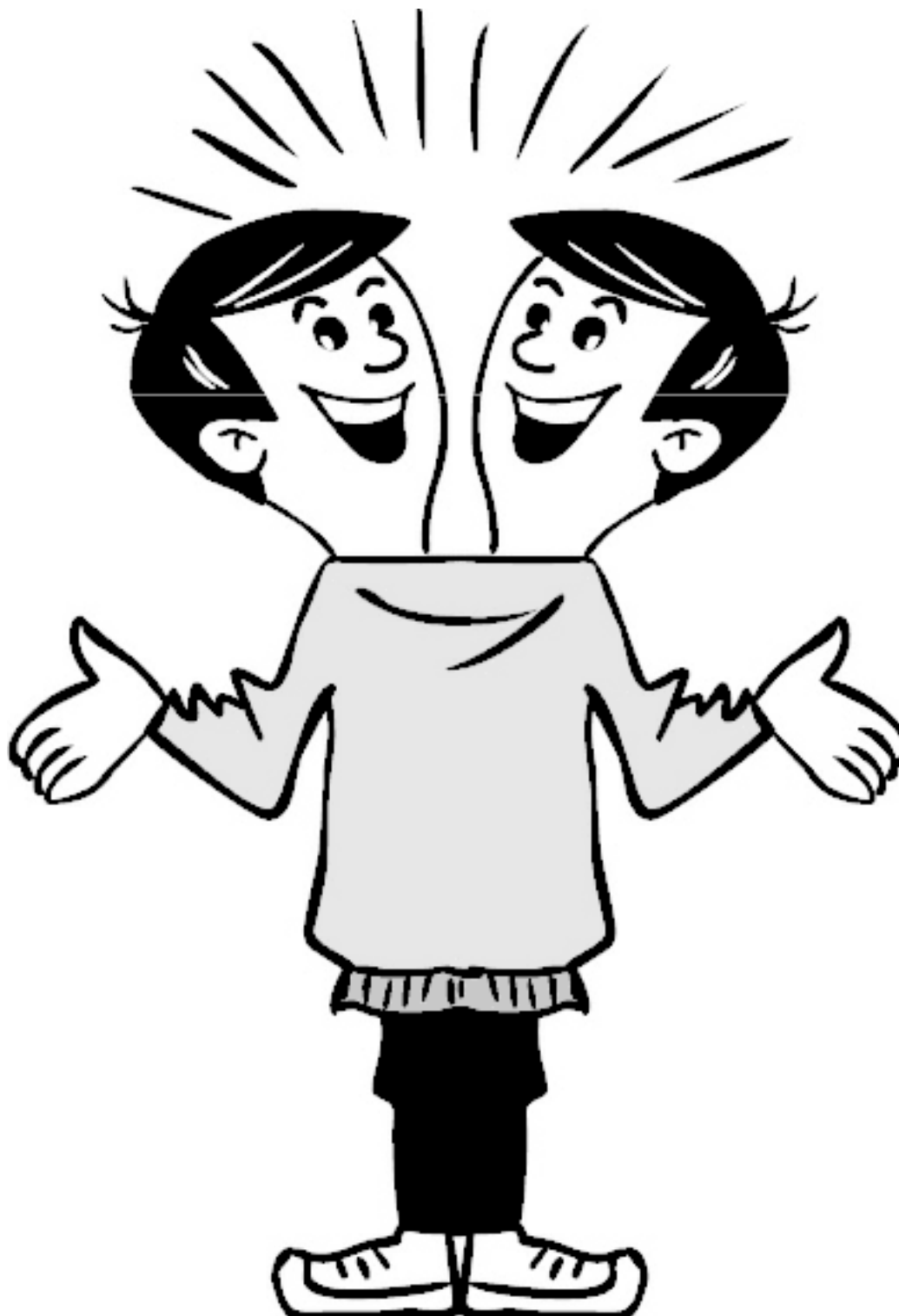
Такое впечатление, что у нас есть только две возможности, и каждая – со своими недостатками: либо быть близкими с людьми и терпеть различные ограничения, либо быть свободными и страдать от одиночества. Нам нужно что-то, что заставило бы нас усомниться в этом. Я надеюсь, что эта книга даст вам возможность взглянуть на жизнь по-новому, так же, как психология Адлера повлияла на мои убеждения.

С помощью этой книги можно научиться налаживать повседневные взаимоотношения с людьми, а также легче общаться с противоположным полом. Книга является незаменимым помощником в построении отношений с друзьями. Трудно переоценить значение этой книги в решении конфликтов. Внимательно прочитав книгу, вы разовьете в себе способность убеждать людей и достигать взаимного согласия. Самое главное – вы обретете спокойствие и удовлетворение, живя в мире с людьми, и вам не нужно будет расплачиваться одиночеством. Это даст вам свободу, которую испытываешь в одиночестве, и вместе с тем обогатит вашу жизнь близкими, искренними отношениями с окружающими.

Вы научитесь быть в одиночестве вместе.

Билл Ридлер

Глава 1. Как формируется ваша самооценка



С самого раннего детства вы начали изучать и оценивать свои способности. Тогда вы были маленькими и беспомощными. И чтобы освоиться в новом, еще неизвестном мире, вы задавали себе такие вопросы: *«Какой я?.. Каковы они, другие люди?.. Чего можно ожидать от них и от себя самого?..»*

В то время все вокруг были больше, умнее, способнее вас. И очень может быть, что, оценивая свои силы с такой невыгодной позиции, вы решили, что способностей у вас мало-

вато. Тогда это было именно так. Но теперь эти ранние впечатления не отражают реальной действительности. Тем не менее, мы всеми силами поддерживаем их, несмотря на то, что давно выросли и отнюдь не беспомощны. Мы предлагаем вам по-новому оценить свою значимость, а также изменить свое мнение относительно своих способностей и талантов.

Каковы ваши «желтые веревки»?

На наших занятиях мы проводим упражнение, которое наглядно демонстрирует, как многие из нас запрограммированы недооценивать самих себя.

Обычно мы просим – пусть это будет Мэри – надеть ремень, к которому привязаны четыре желтые веревки. Четверо студентов становятся вокруг студентки, и каждый берет себе по веревке. Мы завязываем Мэри глаза и кладем на пол три небольших предмета.

Задача студентки – найти и подобрать их как можно быстрее. Мы объясняем ей, что те, кто держат веревки, поддерживают ее и желают ей успеха. Поскольку Мэри ничего не видит, они с помощью веревок будут направлять ее. После этого, слегка натягивая веревки, студенты ведут Мэри к первому предмету. Потом точно так же она находит вторую вещь. И, наконец, третью. Успех! Все аплодируют. Затем мы снимаем повязку с глаз Мэри и завязываем глаза остальным четверем студентам. Инструкции остаются прежними: Мэри нужно поднять три предмета. Мы очень четко говорим ей: *«У тебя нет ограничений. Ты вольна делать все, что захочешь»*.

Мы проводили это упражнение сотни раз, и все студенты, стоявшие в центре, реагировали одинаково. Они либо говорили, либо натягивали веревки.

А почему бы просто не снять ремень и не освободиться от веревок? Теперь они уже не помогают, а скорее наоборот – мешают, ограничивают свободу. Они парализуют человека. Они стесняют его движения и не позволяют добиться успеха. И все же Мэри не снимает пояс, она говорит студентам: *«Потяните меня сюда... А ты, в синей рубашке, ослабь веревку!»*, – пытаясь пересилить того, кто ее держит.

Мы запрограммированы недооценивать самих себя

В течение нескольких минут Мэри была запрограммирована недооценивать свои силы и зависеть от окружающих. Она так и осталась в плену желтых веревок, хотя теперь уже не была «слепой» и беспомощной.

Давайте исследуем то, что произошло. Мнение Мэри относительно ситуации сложилось тогда, когда она была ограничена, когда она нуждалась в помощи, поскольку ничего не видела. Позже ее возможности возросли. Окружающие уже не стремились помочь ей, но Мэри все еще поддерживала старые представления о том, что КТО-ТО или ЧТО-ТО, а не она, определяет ее судьбу.

Где ваши «желтые веревки»? Кто или что удерживает вас? Что случится, если вы освободитесь от «веревки»? Так ли уж вам нужна помощь? Будут ли они мешать вам, если вы начнете действовать мягко и в то же время уверенно? Вот пример того, как один мужчина снял с себя «желтые веревки».

Однажды к нам на консультацию пришла семейная пара – Том и Сью. Том заявил, что жена постоянно злится на него и кричит по пустякам. Он каждый раз просит ее «прекратить орать», но от этого только хуже.

Том недооценивал себя. Он размышлял над тем, что ОНА (Сью) должна делать, и совсем забыл о себе – что ОН может сделать в данной ситуации.

Мы спросили Тома, не кажется ли ему, что ОН делает что-то не так. Он рассказал нам, что сначала Сью разговаривает с ним спокойно, но он не реагирует так, как ей хотелось бы, то есть не проявляет должного интереса. И все-таки это не причина, чтобы разговаривать с ним в таком тоне.

Мы помогли ему понять, что ОН может сделать.

На следующем занятии Том сообщил: Сью, как обычно, начала орать на него за то, что он сидит сиднем и никуда не хочет идти, и все вечера они проводят дома. Том тут же подошел к ней. Его глаза светились добротой и нежностью.

Трудно кричать на того, кто находится так близко.

Спокойным, дружеским тоном он сказал: «Сью, я понимаю, что тебе хочется наорать на меня, когда я веду себя так, как будто мне неинтересно то, о чем ты говоришь. Мне кажется, что я так поступаю потому, что хотел бы остаться дома с тобой, но сказать об этом мне трудно. Вместо того чтобы воевать, давай лучше подумаем, что мы можем сделать!» Сью сказала, что эти слова заставили ее замолчать. Она даже почувствовала некоторую неловкость за то, что так глупо себя вела.

Том понял, что ему не надо просить Сью замолчать. Теперь он знает: если ему не нравится крик, то ОН сам может прекратить его.

Запомните, нужно всегда думать о том, что ВЫ можете сделать.

Управление природой

Один из наших коллег рассказал нам историю о том, как он использовал этот метод для управления заходом солнца.

Когда он переехал в Колорадо, ему очень хотелось увидеть, как красиво садится солнце в горах. Он взобрался на вершину одной из гор и начал ждать, когда солнце опустится. Это оказалось дольше, чем он предполагал, и к тому же становилось все холоднее и холоднее. Он даже начал злиться на то, что солнце заходит так медленно. Затем он подумал, что, спускаясь по горе вниз, он может изменить перспективу. **ВСЕ ПРОСТО!** Солнце зашло.

Мы с легкостью можем изменить любую ситуацию, если перестанем пытаться управлять другими и сосредоточимся на том, что мы сами можем сделать.

Должно ли в жизни все быть по-вашему?

Никто в мире не испытывал той боли, которую испытали вы. Или радости. Ни у кого нет вашей коллекции сильных и слабых сторон. Никто в мире, кроме вас, не пережил столько ваших взлетов и падений. Вы единственный в своем роде, и только вы можете видеть мир таким, каким вы себе его представляете. Никто в мире не может находиться точно на таком же месте, на котором находитесь вы. Вы уникальны.

Уникальность тесно связана с обязательством. Только вы знаете, в чем, на ваш взгляд, нуждается мир. Если вы не будете решать свои проблемы, то другим придется это терпеть.

Жизнь должна складываться не только по-вашему, вы просто обязаны сделать ее такой, какой вам хочется ее видеть. Выполнение этого обязательства дает вам глубокое удовлетворение – чувство значимости в этом мире.

Это Альфред Адлер назвал социальным интересом.

Если каждый из нас наберется смелости и станет делать все, что в его силах, решая проблемы, которые он сам видит, то мы сделаем эту планету лучшим местом обитания.

Уникальность – это наш путеводитель по жизни, если только мы не откажемся от нее, пытаясь быть «нормальными». Когда мы чересчур печемся о своей «нормальности», мы как будто надеваем на себя униформу, чтобы ничем не отличаться от остальных. Мы становимся предсказуемыми и легкоуправляемыми. Мы теряем чувство удовлетворенности, и нас волнует только самоутверждение. И чтобы защитить свое хрупкое «Я», мы отчаянно пытаемся избегать ошибок.

Стремление избежать боли, ошибок или проблем не является выходом из положения, но их можно использовать в качестве инструментов, с помощью которых мы повысим свой социальный интерес.

Исследования показали, что большинство врачей, а также тех, кто посвятил себя медицине, с детства помнят смерть, болезни и увечья. Именно эти ранние жизненные впечатления побудили этих людей выдержать все трудности на пути к медицинской карьере. Будучи детьми и сталкиваясь с неприятностями, они поняли: *«Жизнь опасна. Я могу заболеть, пораниться или умереть. Я должен бороться с болезнью и смертью!»*

Однако другие люди, столкнувшись с тем же самым, не стали ни врачами, ни сиделками. Они видели те же болезни, те же увечья и смерть, но пришли к другому выводу: *«Жизнь опасна. Я могу заболеть и даже умереть! Я боюсь, я должен замкнуться в себе!»* Такие люди становятся ипохондриками.

Разница заключается во взглядах на данную проблему. Каждая проблема может превратиться в возможность. Одна из главных задач в жизни – воодушевить себя.

Очень заманчиво предаваться унынию. Мы концентрируемся на том, чего не можем сделать, что не получается, что плохо и что бесполезно стремиться изменить или улучшить. Мы говорим себе: *«Да кому это нужно?»* или *«Какая от этого польза?»* Затем мы оправдываем наше решение сдаться.

Что мы получаем, когда сдаемся?

Нам не нужно беспокоиться о неудачах и ошибках. У нас нет необходимости рисковать, выясняя, действительно ли мы способны осуществить задуманное.

Однако есть и обратная сторона. Мы проходим мимо радости и успеха. Мы упускаем шанс учиться на своих ошибках. Мы не сможем понять, каковы наши истинные возможности, а также почувствовать свою ценность и полезность.

Если Мэри решит для себя «не снимать пояс с желтыми веревками», она так и будет обвинять в своих неудачах тех, кто «держит эти веревки». Но если она наберется смелости и

освободится от «веревки», то сможет точно оценить свои способности. И затем, если захочет, сможет усовершенствовать свои таланты.

К нам на консультацию приходила женщина, которая жаловалась: *«Мне не нравится то, как я провожу свое свободное время»*. Мы спросили ее, что она делает, и женщина ответила, что всегда сидит дома. Когда мы ее спросили почему, она объяснила: *«Если я пойду куда-нибудь, то, возможно, зря потрачу время»*. В ее словах прослеживаются уныние и неверие в свои способности: *«Я сижу дома и убиваю время потому, что если я куда-нибудь пойду, я зря потрачу это время»*.

Для того чтобы достичь удовлетворения, ей нужно по-новому оценить свои возможности. Ей необходимо понять, что она сама может влиять на других людей, а также осознать, что она немало вложила в то, как мир относится к ней.

Вы меняете мир

Очень просто недооценивать свое влияние на этот мир. Мы кажемся такими маленькими и незначительными в сравнении с огромной Вселенной. Нам необходимо как можно чаще восстанавливать чувство своей значимости.

Вспомните, чем вы занимались вчера. На кого вы оказали влияние? Может, вы повлияли на кого-то косвенно? В большинстве случаев мы даже не догадываемся о результатах наших взаимодействий друг с другом. Например, я получил письмо от женщины из Техаса, которая прочитала нашу книгу по воспитанию детей. Вот что она пишет: «Дорогой Билл! Я хотела написать Вам и сказать, как эта книга изменила мою жизнь...» Далее она пояснила, что воспользовалась советами из книги в воспитании двух своих сыновей: «На прошлой неделе я опробовала Вашу теорию на моих детях и до сих пор не перестаю удивляться – впервые за десять лет мне не нужно было кричать, плакать, уговаривать, бить их и угрожать. Неожиданно мои дети, о которых я думала как о тупоголовых, независимых эгоистах (хотя они были очень хорошими, должна сознаться), превратились в понимающих, послушных, сочувствующих сыновей-помощников».

Из письма видно, что мы изменили ее жизнь и даже жизнь ее сыновей. Однако я хочу обратить ваше внимание на то, какое огромное влияние она оказала на меня.

В тот день, когда пришло письмо, я был очень занят подготовкой к циклу лекций. Тур начинался через неделю. Основную часть книги я написал восемь месяцев назад и оставил ее на доработку. Я откладывал это дело очень долго. И благодаря письму этой женщины я нашел время в безумно загруженном расписании и закончил рукопись.

Если бы не ее решение написать письмо, у вас наверняка не было бы сейчас возможности прочитать эту книгу. Скорее всего, она до сих пор находилась бы в долгом ящике.

Сомневаюсь, что женщина из Техаса осознает, на скольких людей она оказывает влияние каждый день, когда кто-то читает эту книгу.

А вы? На кого вы косвенно влияете? Когда вы вчера потратили деньги на обед, какой вклад вы внесли в нашу экономику? Часть денег, вырученных за эту книгу, например, идет нам, и это позволяет больше писать и чаще проводить лекции. Таким образом, вы получаете частичку благодарности за каждую лекцию, которую мы даем.

Дружелюбно ли вы отнеслись к незнакомцу? Как это повлияло на решение, которое он принял в этот день? Решили ли вы пожениться, сменить работу, переехать в другой город? Просто представьте себе, на скольких людей вы влияете, принимая разные решения. Какой была бы жизнь вашего супруга или супруги, если бы вам не хватило смелости пожениться?

Иногда нам кажется, что *«без меня этот мир был бы лучше»*. В фильме «Эта прекрасная жизнь» очень ярко показана ошибочность подобного утверждения. Главный герой фильма (Джимми Стюарт) после нескольких крупных неудач решил покончить с жизнью. С небес к нему спускается ангел и пытается уговорить его не делать этого. Но герой говорит: *«Без меня мир был бы лучше!»* Ангел переносит Джимми в его родной город и показывает ему, что было бы, если бы Джимми не появился на свет. Все было бы по-другому! Даже название города. Многие уже не живут, так как он не приложил к этому усилий. Одна леди стала проституткой, потому что Джимми вовремя ей не помог и не поддержал. Увидев, сколько положительных перемен происходит только благодаря ему, он, конечно же, решил жить дальше.

Вы представляете собой огромную силу добра в этом мире. Каждое ваше движение распространяется, как круги от камешка, брошенного в воду. Ваша задача – воодушевлять и подбадривать себя. И более глубокое понимание себя и окружающих – это первый шаг на пути повышения своей самооценки. Возможно, ваше участие в наших программах и наша работа с вами позволят нам лучше понять друг друга.

Как себя приободрить

В последующих главах мы представим материал, который поможет вам стать более ответственным человеком. Взяв на себя ответственность, вы сможете сами управлять своей жизнью! Каждый раз, когда вы заявляете, что это не ваша ответственность, вы отрицаете свою способность изменять положение вещей. В этот момент вы обращаете внимание только на то, что вы не можете изменить. Однако, взяв на себя ответственность, вы начнете думать о том, что вы можете сделать, чтобы улучшить ситуацию. Это позволит вам добиваться эффективных результатов. А для того чтобы быть в состоянии взять на себя ответственность, сначала нужно себя подбадривать и поддерживать.

Так как жизнь полна трудностей, чрезвычайно важно взять на себя ответственность поддерживать себя. Это ваша самая главная задача. Многие считают уверенность в себе неким врожденным качеством, которым человек либо обладает, либо нет. Чувство уверенности у каждого человека постоянно меняется в зависимости от его решения воодушевить или разочаровать себя в данный момент.

Тест «Уверенность в себе»

Этим тестом можно пользоваться несколько раз в день. Он показывает ваш уровень уверенности в себе.

Для начала отвлекитесь на минутку и разрешите себе думать о чем угодно. Затем продолжайте читать.

Ваши мысли были о хорошем или о плохом? Если внутренний голос говорил вам нечто неприятное, спросите себя: «Зачем я хочу разочаровать себя именно сейчас? Для чего мне нужно занижать свою самооценку? Может быть, есть какая-то задача, которую мне не хочется выполнять? Почему я не вдохновляю себя?»

А теперь отвлекитесь еще раз. Только на этот раз думайте о чем-нибудь приятном. Насладитесь красотой самых простых вещей, окружающих вас. Вдохните глоток свежего воздуха. Исследуйте окружающие вас предметы, которые попадают в ваше поле зрения. Неужели не чудо то, как работают ваши глаза? Прислушайтесь к симфонии звуков вокруг вас. Какое разнообразие! А теперь подумайте о ваших достижениях. Они не обязательно должны быть большими.

Сделайте это перед тем, как читать дальше.

Это упражнение могло вызвать у вас два разных чувства. Возможно, вы перестали беспокоиться и самоутверждаться и решили получать удовольствие от жизни. Такое простое изменение цели повышает вашу уверенность в себе. Или же вы поняли, что постоянно думаете о том, чего еще не достигли, и вам очень трудно переключиться и насладиться моментом.

Если вы поймали себя на мысли: «*Кому это нужно?*» или «*Я ничего не достиг!*» – значит, вы настроены впасть в уныние.

Отношение к происходящему «Мне наплевать» – это способ оправдать свой выбор сдать. Недооценка себя – это первый шаг на пути к поражению. Мысль – это начальный этап запланированных действий. Теперь вы уже знаете то, чего не знали раньше, а именно: усиленно пытаетесь убедить себя в том, что ваше поражение оправдано. Воспользуйтесь следующей информацией, чтобы пересмотреть свое решение. Вы еще можете сдать, если захотите, но вам больше не нужно обманывать себя.

Подбадривать окружающих

Вы можете также повысить самооценку, подбадривая других людей. На мгновение вы можете обратить свой взгляд на окружающих. Заинтересованность в другом человеке уводит вас от мыслей о себе, о своем горе. К сожалению, нас не научили поддерживать окружающих. Поскольку нас всегда оценивали, сравнивая с другими людьми, большинство из нас стремятся унижить того, кто рядом.

Отметьте, что мы редко воздвигаем памятники или называем улицы в честь кого-то, пока он не умер. Как будто мы думаем: *«Лучше я не буду слишком сильно поддерживать его при жизни, а то он может превзойти меня»*. Только если мы нацелены помогать друг другу и улучшать ситуацию, нашему положению ничто не угрожает, и мы можем сотрудничать.

Унижение других

Вы когда-нибудь задумывались над тем, что каждый раз, когда вы критикуете кого-то, вы унижаете себя? А человек, с которым вы в этот момент разговариваете, размышляет о том, что вы говорите про него другим людям. Таким образом, вы сообщаете своему другу: *«Ты лучше не показывай мне свои недостатки, а то я сделаю их достоянием общности»*. Это уменьшает степень доверия между вами и вашим другом и мешает близости.

И наоборот, отмечая достоинства людей, вы подбадриваете себя и вдохновляете человека, с которым ведете беседу.

Сразу после школы я стал ходить на уроки ораторского мастерства. Однажды я пришел пораньше и разговорился с нашим руководителем. Он рассказал: *«Вчера на занятии один из выступающих взял металлический поднос и швырнул его на пол. В зале воцарилось молчание. Оратор сказал, что сделал это, потому что он собирается сказать нечто очень важное и ему нужно безраздельное внимание каждого»*. Руководитель поведал мне, как его потряс этот молодой человек, который все-таки добился своего.

Эта история перевернула мою жизнь. Именно тогда я решил, что тоже хочу быть классным оратором. Возможно, если бы наш руководитель рассказал мне историю о том, что кто-то провалился, выступая перед публикой, я, скорее всего, не захотел бы становиться профессиональным лектором.

Сделайте это. Расскажите своему другу, какое впечатление произвел на вас кто-нибудь.

Жизнь – шутка?

Еще один способ приободрить себя – это распознавать те моменты, когда мы слишком серьезно относимся к жизни. Запомните: никто не знает, что такое жизнь на самом деле. И когда мы замечаем, что воспринимаем жизнь чрезвычайно серьезно, то начинаем шутить: *«Вот было бы смеху, если бы ученые доказали, что все предопределено свыше!»*, – или: *«Представьте, если бы мы обнаружили, что Земля – это брелок в кармане огромного великана!»* Шуткой оказались бы мы сами. Как серьезно мы воспринимаем все вокруг! А почему бы просто не расслабиться и не посмотреть, что произойдет, если мы будем делать все, что в наших силах, не унижая и не осуждая себя?

Такое расслабленное отношение помогает нам не переставать удивляться миру. Кто знает? Может быть, ничего нельзя изменить. С другой стороны, пока мы не знаем этого наверняка, нам выгодно думать, что мы в состоянии изменить все на свете. Тогда мы точно не пройдем мимо возможности улучшить все, что можно. В то же время нам следует избегать осуждения своих неудач. Юмор помогает нам взять ответственность и при этом не перегружать себя чувством вины.

Боязнь ошибок

Наша способность подбадривать себя ограничена еще и тем, что мы зачастую боимся совершать ошибки. Давайте исследуем проблемы, которые возникают тогда, когда мы не позволяем себе ошибаться.

К нам на консультацию пришла женщина и рассказала, что она часто раздражается и ворчит на мужа и детей. Оказалось, что она стремится к совершенству. Мы спросили ее: *«Сколько ошибок в день вы позволяете себе совершить?»*

Ее ответ позволил нам предположить, что ошибки для нее – трагедия, и нужно избегать их любой ценой. Мы убедили ее разрешить себе пятьдесят ошибок в день. Если же она превысит это число, то она может осудить себя за это.

На следующей неделе она сообщила нам, что не раздражалась целую неделю. *«Я не сделала больше пяти-шести ошибок в день!»* – воскликнула она.

Соккрытие ошибок

Отсутствие смелости быть несовершенным – это одна из самых главных угроз нашему психическому здоровью. Мы все допускаем ошибки. Однако если мы стремимся к совершенству, мы уклоняемся от ответственности за свои неудачи разными способами.

Вот как это бывает. Мы уничтожаем информацию о собственных ошибках из сознания и обращаем внимание только на то, что неправильно делают другие. Поступая таким образом, мы уже не способны видеть своей собственной неправоты. Сосредотачиваясь только на том, что окружающие должны сделать, мы не замечаем того, что можем сделать сами, чтобы улучшить ситуацию. А так как мы этого не осознаем, то чувствуем, что не в силах справиться с ситуацией, как будто не умеем избегать конфликтов. Это еще больше разочаровывает и подавляет нас, и мы чувствуем, что ни на что не способны. Мы стремимся компенсировать это чувство и еще тщательнее скрываем наши ошибки. Мы находим блестящие объяснения, пытаясь оправдаться: *«Я получил штраф за превышение скорости только потому, что все другие машины тоже ехали быстро, и я не хотел мешать. К тому же полиции вообще не следует выставлять радары!»* Подобные объяснения только усугубляют наши проблемы.

Смелость быть несовершенным

Чтобы решить эту дилемму, нам необходимо найти в себе мужество быть несовершенным. Право быть «не без греха» – это одна из людских привилегий. Однако мы часто отказываемся от этого права. Не то чтобы кто-то из нас стал совершенным – мы все равно допускаем огромное количество ошибок изо дня в день, – просто мы скрываем свои падения и неудачи и от самих себя, и от окружающих.

А если мы смело заглянем правде в глаза и примем свое несовершенство, тогда мы сможем увидеть свои ошибки, и нам станет ясно, как изменить свое поведение.

Однажды на одном из семинаров доктора Рудольфа Дрейкурса присутствовала его жена Сэди. Она знала, что присутствующим хотелось бы услышать, и попросила мужа: *«Расскажи им о благоговении перед мощью водопада»*.

Далее, с разрешения Сэди, мы приводим отрывок из речи «Смелость быть несовершенным», впоследствии ставшей знаменитой. Этот фрагмент мне кажется чрезвычайно важным. Каждому стоит прочитать его.

Смелость быть несовершенным (из речи доктора Дрейкурса)

Сегодня я представляю на ваш суд один из наиболее важных аспектов психологии. Тема для размышления и осмысления: «Смелость быть несовершенным».

Я знал невероятное количество людей, которые усиленно пытались быть хорошими. Но ни разу не видел, чтобы они поступали так на благо других людей. Я обнаружил: единственное, что стоит за стремлением быть хорошими, – это забота о собственном престиже. Желание быть хорошим нужно только для собственного возвышения. Тот, кого действительно волнуют окружающие, не станет тратить драгоценное время и выяснять, хороший он или плохой. Ему это просто неинтересно. Чтобы стало яснее, я расскажу вам о двух способах действия на социальной сцене – двух способах работы, применения своих сил. Мы можем определить их как горизонтальный и вертикальный. Что я имею в виду? Некоторые люди двигаются по горизонтальной оси, то есть, что бы они ни делали, они двигаются по направлению к другим людям. Они хотят сделать что-нибудь для других, они заинтересованы в окружающих – они просто действуют. Это в корне не совпадает с другой мотивацией, благодаря которой люди двигаются по вертикальной оси. Что бы они ни предпринимали, они делают это из желания быть выше и лучше.

На самом деле, улучшение и помощь могут быть произведены любым из этих двух способов. Есть люди, которые делают что-то хорошо, потому что это им нравится, а есть другие – они делают то же самое, но по другой причине. Последние рады доказать, насколько они хороши. Даже человеческий прогресс, вероятно, зависит от вклада как тех, кто движется по горизонтальной оси, так и тех, кто движется вверх, по вертикальной линии. Мотивом многих людей, принесших огромную пользу человечеству, служило желание доказать, какие они хорошие, чтобы чувствовать свое превосходство. А другие сделали наш мир добрее так называемым неэгоистичным методом, не задумываясь над тем, что они могут с этого получить. И тем не менее существует фундаментальная разница между способами достижения цели: независимо от того, двигаетесь вы по горизонтали или по вертикали, вы идете вперед, вы накапливаете знания, вы поднимаете свое положение, престиж, вас все больше и больше уважают, возможно, даже растет ваше материальное благосостояние. В то же время тот, кто движется по вертикальной оси, не всегда движется вверх. Он все время то взлетает вверх, то падает вниз: вверх-вниз. Совершая доброе дело, он поднимается на несколько ступенек вверх; в следующий момент, ошибаясь, он снова оказывается внизу. Вверх-вниз, вверх-вниз. Именно по этой оси движется большинство наших соотечественников. Последствия очевидны. Человек, живущий

в этой плоскости, никогда не сможет точно определить, достаточно ли он высоко поднялся, и никогда не уверен в том, что на следующее утро он не полетит снова вниз. Поэтому он живет в постоянном напряжении, беспокойстве и страхе. Он уязвим. Как только что-то не так, он падает, если не во мнении других людей, то уж точно в своем собственном.

Совершенно по-другому происходит движение по горизонтальной оси. Человек, идущий по горизонтали, продвигается вперед в желаемом направлении. Он не двигается вверх, но идет вперед. Когда что-то не получается, он пытается понять, что происходит, ищет обходные пути, старается это исправить. Им движет простой интерес. Если его мотивация сильна, то в нем просыпается энтузиазм. Но он не думает о собственном возвышении. Ему интересно действовать, а не беспокоиться о своем престиже и положении в обществе.

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.