Джерри Спенс

КАК ВЫИГРАТЬ ЛЮБОЙ СПОР

Дома, на работе, в суде – где угодно

Джерри Спенс

Как выиграть любой спор. Дома, на работе, в суде – где угодно

http://www.litres.ru/pages/biblio_book/?art=69040270
Как выиграть любой спор. Дома, на работе, в суде – где угодно: Попурри; Минск; 2023
ISBN 978-985-15-5366-8

Аннотация

Эта книга о том, как спорить и побеждать, составлять успешную аргументацию и излагать ее. Автор книги – известный телеведущий, писатель и адвокат, не проигравший за свою карьеру ни одного уголовного дела. Он убежден, что успех в споре, как и в жизни, достигается не только и не столько приемами и техниками – это прежде всего результат саморазвития, самопознания и проявления индивидуальности.

Содержание

Мои доводы в пользу написания этой книги 5
Давайте приступим 9
Часть I 14
1 14
2 33
3 49
Конец ознакомительного фрагмента. 55

Джерри Спенс
Как выиграть любой спор. Дома, на работе, в суде – где угодно

Моей дорогой Имаджин, которая научила меня, что любовь – это всегда решающий аргумент

Перевод с английского выполнила *Людмила Третьяк* по изданию: Gerry Spence. How to Argue & Win Every Time: At Home, At Work, In Court, Everywhere, Everyday. – 2015.

Copyright © 1995 by Gerry Spence
By arrangement with Peter Lampack Agency, Inc.
350 Fifth Avenue, Suite 5300 New York, NY 10118 USA.
© Перевод, издание на русском языке. ООО «Попурри», 2023

Мои доводы в пользу написания этой книги

Искусство спора – это искусство жизни. Мы спорим, потому что мы должны это делать, потому что этого требует жизнь, потому что жизнь, по большому счету, и есть спор.

Я написал эту книгу, потому что должен был это сделать. Спорить – моя профессия. Аргументы и споры – это молотки и гвозди, с помощью которых я уже более сорока лет сколачиваю выигрышные дела для своих клиентов. Я, как коренной американец, считаю, что величайшим даром является дар познания и что этим даром нужно делиться, иначе от него мало проку.

Поэтому моя мечта – поделиться с вами тем, что я узнал о споре. В противном случае, я боюсь, все мои труды, страхи, неудачи, боль, сомнения и прочие радости и горести познания окажутся напрасными.

Спор – это действительно искусство. Да, существует техника ведения спора; да, для этого требуется определенный склад ума или образ мышления; но конструктивно спорить и приводить убедительные доводы может любой. Убедительно отстаивать свою позицию можно на кухне, в спальне, в зале суда, в зале заседаний, на работе – где угодно. Я убежден, что конструктивный спор исходит не из отрицания своей боже-

ственной уникальности в пользу стиля или ценностей кого бы то ни было, а из подключения к чудодейственному источнику собственной индивидуальности и мудрости.

Но как подключиться к этому источнику? В этом и кроется магия спора, и на следующих страницах мы к ней прикоснемся.

Мы, люди, научились летать на Луну и выходить в открытый космос, но не слишком преуспели в плане личностного развития. По сути, мы остаемся животными, которые, сталкиваясь с угрозой, нападают, а сталкиваясь с потребностью или желанием, проявляют силу по отношению к более слабым членам популяции. Это ненормально, что мы можем расщепить атом, но не можем убедить друг друга проявлять справедливость. Мы можем рекомбинировать гены, но не можем просто и понятно попросить о любви. Технологии в руках дикаря, чья способность спорить ушла недалеко от ворчания и рычания его далеких предков, – опасная вещь. Короче говоря, мы научились обращаться с людьми как с *вещами*, но в том, что касается человеческих взаимоотношений, все еще топчемся в «Темных веках».

Я не надеюсь, что мои усилия спасут человечество. Однако я считаю, что мы должны и можем совершить какие-то подвижки в данном направлении. Подобно тому как человек начал свое технологическое путешествие с простого обтесывания камней, мы должны учиться взаимодействовать друг с другом простыми и эффективными способами. Мы долж-

ны учиться говорить с нашими партнерами и детьми и слышать их. Мы должны учиться эффективно отстаивать свои интересы на работе. Мы могли бы значительно эволюционировать как человеческий род, если бы научились честно взаимодействовать со своими ближними. Мы могли бы совершить ошеломляющий прорыв для всех популяций, если бы научились реализовывать свои мечты и удовлетворять свои потребности посредством конструктивного спора, а не разбрасывая человеческие тела по всему ландшафту.

У меня есть набор аргументов, определяющих мою личностную сущность и поддерживающих мою жизненную цель, как я ее себе представляю. Я не могу придумать лучшего места для изложения своих соображений, чем книга о том, как правильно спорить. Мы с вами тоже поспорим. Я настежь раскрыл свои двери. Я без ложной скромности аргументировал не только свои подходы к ведению спора, но и принципиально важные для меня вещи. Надеюсь, мои доводы будут убедительными и послужат на благо эволюции наших умов. Но я оставляю место для вашего несогласия, для ваших аргументов. Ибо без полемики вы не сможете меня услышать или понять, верно? А мой спор будет игрой в одни ворота.

Я мечтаю о книге, которая поможет вам достичь того, чего вы хотите в жизни. Жизнь коротка. Нужно ловить каждый момент. Я мечтаю о книге, которая поможет вам обрести крылья, и вы сможете вырваться из кокона условностей. Я вижу, как вы парите. Я вижу, как вы обосновываете свои

желания без страха быть отвергнутыми. Я вижу, как вы сообщаете о своих потребностях, не нанося урон своим отношениям. Я вижу, как вы созидаете, играете, побеждаете. Эта мечта доставляет мне огромную радость, так как я надеюсь – да, я это предвижу, – что однажды мы станем такими, какими мы сами, как собственные творцы, изначально хотели себя видеть.

Джерри Спенс
Март, 1995
Джексон, Вайоминг

Давайте приступим

Все хотят спорить. Все. Всем это необходимо. Иногда спор – это крик сквозь слезы. Иногда – просто приступ бессильной ярости. Иногда – тихое бормотание в углу. Иногда он интересный, оживленный, бурный. А иногда, в темноте ночи, в одинокой постели, спор, который мы хотели затеять, тихо и безопасно сотрясает задворки нашего разума.

Не только птицы умеют летать, но только люди умеют спорить. Спор – это наш способ самоутверждения. Это основной инструмент человеческого взаимодействия. Без спора наш вид вымрет. Как смутное предположение, это средство нашей взаимопомощи. Как предостережение, спор уводит нас от опасности. Как урок, он нас учит. Как проявление креативности, это наш дар. Как протест, это борьба за справедливость. Как аргументированный диалог, спор разрешает противоречия. Как самоутверждение, он вызывает уважение. Как мольба о любви, он выражает нашу привязанность. Как крик души, он порождает милосердие. Как харизматичная речь, он движет массами и изменяет историю. Мы должны спорить – чтобы помогать, предостерегать, лидировать, любить, творить, учиться, наслаждаться справедливостью – быть.

Любой мало-мальски живой человек может вести конструктивный спор. Тем не менее многие увязают в болоте и

грязи застойного, неизменного прошлого. Многие закрываются в своих психических клозетах и предпочитают вообще не спорить. Многие, кто осмелились вступить в спор, потерпели неудачу и морально растоптаны. А подавляющее большинство людей спорят практически вслепую – как новички, которые впервые взяли в руки биту и просто машут ей в разные стороны, пока по чистой случайности она не заденет мяч.

Виновник наших бед – не *другой человек*, которому мы приводим свои неубедительные доводы. Равно как ни Бог, ни судьба, ни злой рок не имеют отношения к нашему невыразительному голосу или невнятному изложению мыслей. Мы не умеем блестяще парировать в словесном поединке или убедительно обосновывать свое мнение не потому, что у нас нет семи пядей во лбу. Или мы не блещем остротой ума. Или наш лексикон не так богат, как нам бы этого хотелось. Мы терпим неудачу из-за своих *психологических зажимов – замко́в*, на которые мы запираем свои доводы и которые не дают нам свободно и уверенно передвигаться по лабиринтам своего ума, выбирая наиболее выигрышную позицию.

Цель этой книги состоит в том, чтобы охарактеризовать и помочь вам выявить эти замки. Ключи тоже предлагаются, но все это, конечно, дело личное. Сама книга представляет собой квинтэссенцию спора – аргументированное изложение проблем (ЗАМКОВ) и обоснование их решений (КЛЮЧЕЙ). Такая структура отражает мой метод межличностной

коммуникации дома, на работе, в суде и везде. Он развивался и совершенствовался на протяжении всей моей жизни, в которой я и муж, и отец, и работник, и прокурор, и адвокат.

Я разделил книгу на три части. Часть I предлагает то, что многие авторы практических руководств игнорируют и что лучше всего объяснил один мой знакомый ковбой из Вайоминга. Увидев, как один богатый парень надевает дорогое, инкрустированное серебром седло на обычную тягловую лошадь, он воскликнул: «Не, ну вы гляньте! Он цепляет седло стоимостью в тысячу долларов на десятидолларовую лошадь! Да на десятидолларовой лошади никуда не доедешь, какое седло ни прицепишь». То же можно сказать и о ведении спора. Каким бы умным ни был оратор, какие бы уловки он ни применял, каким бы красноречием ни блистал, техника – это всего лишь седло стоимостью в тысячу долларов. Если мы овладели навыками, процедурами, методикой и даже искусством спора, но не избавились от своих психологических зажимов, мы не сможем победить. Если мы не уяснили саму концепцию межличностного взаимодействия, если мы не знаем, когда возразить, а когда – промолчать, если мы не понимаем, как использовать силу и избежать ее разрушительного воздействия, мы не сможем победить. Если мы не осознаем невероятной силы убедительности или магической силы слушания, мы можем спорить со всем мастерством и красноречием самых выдающихся ораторов в истории, но мы никогда не победим. Чтобы победить, нам нужно иметь сед-

ло – все верно; но мы должны водрузить это седло на крепкого скакуна.

Я оставляю место для критики, что в этой книге слишком много философии и наставлений, слишком много психологии и сторителлинга и недостаточно написанных черным по белому правил, а также пошаговых инструкций вроде тех, как построить лодку или научиться играть на гитаре. Но я утверждаю, что плавать и музицировать можно и без особых подвижек в личностном развитии. В отличие от успешного ведения спора. Магия успешного спора рождается личностью, а не словами; душой, а не риторикой. Те, кому не терпится узнать о седлах, а не о том, как оседлать крепкого скакуна, могут перейти сразу ко второй части книги, где я подробно описываю структуру, подготовительный этап, технику и искусство успешного спора. Тем не менее даже там я не умаляю важности личностной магии, ибо любая техника бесполезна без рук мастера. Мы все обладаем этой магией, этой внутренней силой, и она столь же уникальна, как отпечатки наших пальцев. Именно поиски этой магии интригуют меня больше всего и, надеюсь, вас тоже увлекут.

Третья часть книги помогает нам понять, как спорить с любимыми, с детьми, а также с корпоративными и государственными циклопами – с нашими работодателями. Чтобы успешно спорить с любимыми, нужно поразмыслить над тем, чего мы хотим добиться этим спором и что подразумеваем под победой. Мы не можем спорить со своими родными так

же, как я спорю с присяжными заседателями. Мы не можем приводить своим детям те же доводы, которыми загоняем в угол своих оппонентов в суде. Мы не можем спорить с начальством без осознания его власти. Последняя глава обосновывает тезис, что, овладев мастерством успешного спора, мы должны использовать это мощное оружие исключительно в благих и праведных целях.

Итак, давайте осмелимся вместе, рука об руку, войти в этот дремучий лес. Я обещаю, что он окажется не таким уж и дремучим. Оказавшись там, мы увидим, что на самом деле лес прекрасен и состоит из множества удивительных деревьев, которые служат кровом и источником целебных свойств. Оказавшись там, мы обнаружим места силы, где солнце волшебным образом пробивается сквозь кроны и пробуждает сокровенные мысли. Это я вам обещаю. Поэтому давайте вместе отправимся в этот лес. Давайте вместе учиться спорить и не спорить. Давайте вместе учиться противостоять силе других и обретать собственную силу. Давайте вместе учиться признавать и преодолевать свой страх. Давайте вместе петь, творить и позволять своим душам свободно парить. Давайте вместе предаваться безудержной страсти в этой игре. Давайте вместе учиться вести спор – и каждый раз его выигрывать.

Часть I
Готовимся побеждать

1
Зачем спорить
Открываем двери, освобождаем психику

ЗАМОК. Я не люблю спорить и не люблю людей, которые спорят. Почему бы не попытаться как-то мирно уживаться? К тому же в споре я всегда проигрываю.

Мы рождены не только ходить, но и спорить. Для этого нам не нужны благородные седины и внушительный голос великого оратора. Мы можем тихо высказать свое мнение у себя на кухне – и быть услышанными. Нам не нужны уроки красноречия. Нам не нужен словарный запас гарвардского профессора. Мы можем поговорить со своими работодателями или детьми на простом языке – и быть услышанными. Мы можем выигрывать споры в зале суда и в спальне. Но мы не сможем этого сделать, оставаясь запертыми в своих психологических каморках.

Иногда нас запирают там родители и учителя. Иногда мы запираемся там сами. Это не так и важно – главное, что двери заперты. Одни люди любят находиться в своих каморках. Другие просто не знают иного мира. Третьи не знают духовного пространства. Но многие стучатся в эти закрытые двери и умоляют их освободить.

Как же мы стали такими затюканными, покорными и тихими? Все очень просто. Нас с самого рождения приучали избегать конфронтации. Если мы открывали свой крошечный рот, чтобы подать голос, его спешно затыкали бутылочкой со смесью или пустышкой. Нас дрессировали, как дрессируют щенят: молчать! Тщательно прирученные, мы привыкли подчиняться, уступать, молча все сносить, держать свое мнение при себе. Мы считаем варварством обычай перебинтовывать ноги маленьким девочкам, который существовал в Китае еще в начале двадцатого века как дань неким идеалам физической красоты. Разве не ужасно, что ребенок не может бегать, прыгать и играть, а став взрослым – вести нормальную жизнь, потому что его стопы изуродованы и деформированы? Да, конечно. Но уродовать и деформировать души наших детей – это еще больший грех.

Нас учили не показывать свои эмоции. Мы ценим логику и умаляем страсть. Настоящие мужчины не плачут. Врачи дозируют сочувствие к пациентам. Адвокаты не должны проникаться симпатией к клиентам. Бизнесмены – люди холодные и рассудительные, как роботы. К тому време-

ни, как молодые юристы впервые предстают перед присяжными, убедительная аргументация напрочь выбита из них профессорами, которые никогда не вели настоящих судебных процессов. Аналогичным образом мы однажды вступаем во взрослую жизнь, и оказывается, что наша способность успешно спорить на корню задушена родителями и сверстниками – теми, кто имел над нами власть.

К тому времени, как мы становимся взрослыми, само слово «спорить» вызывает тяжелые, негативные чувства. Родители и учителя, проповедники и священники всю жизнь оказывают на нас неимоверное давление. Они заставляют нас принять их мировоззрение, религию, философию, ценности, нормы, политику, мудрость. Общественные нормы создают рамки для мышления и духа, который не терпит вызова. Из нас лепят универсальных винтиков-шпунтиков и рабочих муравьев. Нас хотят видеть прилежными студентами, предсказуемыми потребителями и законопослушными гражданами. Любые проявления индивидуальности порицаются и пресекаются. Мы задыхаемся в аморфной одноликой массе. Мы поняли, что лучше подчиняться, приспосабливаться, притворяться, чем *быть*. А спорить?

Множество мужчин и женщин, чьи глаза давно потускнели от разочарования и крушения надежд, ведут, цитируя Торо, жалкую, пустую жизнь в тихом отчаянии. Многие из них чувствуют себя такими ничтожными, никчемными и презренными, что даже ни на секунду не задумываются о своей

совершенной уникальности. Как тут осмелиться спорить?

Но человеческий дух подобен одуванчику, растущему в саду. Даже срезанный под корень и растоптанный, он возродится к жизни из одной-единственной пушинки. Да, вылезший из земли росток может казаться слабым и нежным. Но он жив. Господи, он жив, и он растет! Задача в том, чтобы отыскать у себя такую пушинку и взлелеять ее, взлелеять этот благословенный, полный жизненных соков росток, тянущийся к солнцу. Это я, это вы, это мы!

Но как это сделать? Ключ к нашей свободе до неприличия очевиден.

КЛЮЧ. Нужно просто дать себе разрешение и открыть запертые двери.

Просто диву даешься, что все эти люди – мы с вами – сидят запертыми в своих каморках, крепко сжимая в руках ключ от собственной свободы. Ключ – это, конечно, *разрешение, наше* разрешение себе покинуть свои каморки, выйти из них – сделать всего один шаг – оглядеться вокруг, задать вопросы, потребовать уважения, поделиться креативностью, высказать мнение, поискать любви, воззвать к справедливости – *быть*.

ЗАМОК. Я боюсь спорить. Это только создает проблемы.

Как спорить с людьми, которых мы любим? Наши доводы становятся гнилыми, слова – уродливыми, пути к серд-

цу закрываются, и чувство любви сменяется обидой, а потом гневом. Как бороться с задирами, которые в детстве всегда одерживали над нами верх, а сейчас, как наши работодатели, вправе вышвырнуть нас и тысячи таких, как мы, с работы – обычно на Рождество? Как можно спорить с кем бы то ни было? Как можно ругаться с родными, портить отношения с друзьями, вызывать неприятие коллег по работе, злить работодателей и изолировать себя от общества? «Спорить себе дороже». Наш опыт это подтверждает. Разве мы не уяснили, что безопаснее тихонько сидеть, склонив голову, и, что называется, молчать в тряпочку? Разве в наших умах не отзываются эхом слова великого лидера индейского племени неперсе, известного нам как вождь Джозеф, который, капитулируя, со слезами на глазах заявил: «Я больше никогда не буду воевать»?

Этот страх, который лишает нас способности мыслить и действовать, – как с ним справиться? Я чувствую, как он сводит мне живот перед каждым выступлением в суде. Я чувствую его каждый раз, когда начинаю перекрестный допрос важного свидетеля, владеющего ситуацией гораздо лучше меня. Вдруг я потерплю неудачу? Вдруг я буду выглядеть некомпетентным? Как мне осмелиться спорить с таким экспертом? Не придется ли мне покинуть зал суда под укоризненные взгляды присяжных и злорадные ухмылки оппонентов, ставших свидетелями моего позора?

КЛЮЧ. Страх – наш союзник. Страх

нам помогает. Страх – это энергия, которая преобразуется в силу – нашу силу.

Страх – это друг и враг, союзник и противник. Страх вызывает неприятные, болезненные ощущения. Я их терпеть не могу. Тем не менее страх бросает мне вызов. Он обостряет мои чувства. В присутствии страха я становлюсь внимательным, наблюдательным и настороженным, как воробей, то и дело оглядывающийся по сторонам. Даже здоровый олень, величаво расхаживающий по лесу, срывается с места от малейшего хруста ветки. Страх заставляет его обратиться в бегство. А иначе как бы он вырос до таких размеров? Олененок, который ничего не боялся и никуда не убегал, а стоял, уставившись огромными глазищами на охотника, сейчас красуется на крыле автомобиля в качестве победного трофея.

Я научился не стыдиться своего страха, а признавать его. Без страха невозможно быть смелым, ибо разве смелость не есть способность действовать наперекор страху? Можно ли назвать храбрецом солдата, который не понимает опасности, которой он себя подвергает? А безумца? А глупца? Кто смелее – маленький мальчик, впервые стоящий на сцене и исполняющий сольную партию перед учениками воскресной школы, или великая оперная дива, поющая в Метрополитен-опере?

Страх говорит о том, что я жив. Мертвые не боятся. Страх – это болезненное подтверждение моего существования. Преодолевая страх, я утверждаю свое «я». Самоутвер-

диться – значит набраться мужества открыть спор; собственно, все споры всегда открываю я. Самоутверждение, как однажды заметил Пауль Тиллих, – это «мужество быть». Как только мы признали свой страх, как только мы его прочувствовали и приняли, мы также провозгласили истину *«Я существую!»*, и теперь можно начинать спор.

В зале суда я иногда веду безмолвный разговор с самим собой о своем страхе, пока присяжные вполне резонно переглядываются и гадают, что занимает этого странного человека, который молча стоит перед ними, устремив глаза в пол.

Мой разговор с самим собой, как правило, звучит примерно так:

– Как ты себя чувствуешь, Джерри? – спрашиваю я.

– Присяжные смотрят и ждут, когда я начну излагать свои доводы, – отвечаю я. – Я не могу просто стоять и молчать.

– Я спросил тебя: как ты себя чувствуешь?

– Ты знаешь, как я себя чувствую.

– Что ты чувствуешь?

– Ты знаешь, что я чувствую.

– Ты боишься выступать?

– Ну хорошо. Я боюсь.

– Это нормально. Ставки высоки. Прокурор хочет уничтожить твоего клиента. Он хочет уничтожить тебя.

– Я не хочу об этом думать. Не сейчас. Не здесь.

– Бояться – это нормально. В такой ситуации следует бояться. Давай. Прочувствуй это.

– Но присяжные смотрят.

– Подождут еще пару секунд. Страх – это энергия. Если ты почувствуешь свой страх, ты сможешь почувствовать и его силу, и ты сможешь превратить эту силу в *свою* силу.

Внезапно я поднимаю глаза на застывших в ожидании присяжных. Я слышу свой тихий, отчетливый голос: «Дамы и господа присяжные». Внезапно я смутно осознаю, что что-то происходит с моим страхом. Я заглянул ему в глаза. Я заставил его стушеваться. Он ретируется, как поджавшая хвост дворняжка! Боль отступает. Я чувствую прилив сил. И мое выступление начинается.

Спор вопреки своему страху порождает *магическое «да»*, простое утверждение нашего бытия. *Спор* вытекает из нашего авторитета. Он изливается из нас в виде наших мыслей и чувств, в виде наших звуков, музыки, ритмов. Когда мы даем себе *разрешение*, спор прорывается наружу из наших легких, из наших глоток, из слов, сформированных и обласканных нашими губами, из слов, рожденных нашими сердцами. Когда мы даем себе *разрешение*, мы заново открываем свою волю к победе и становимся – можно так сказать? – возрожденными гладиаторами.

ЗАМОК. Даже если и так, зачем спорить? Зачем испытывать боль? Зачем идти на риск потерь?

КЛЮЧ. Искусство спора – это искусство жизни. Мы спорим, потому что мы должны это

делать, потому что этого требует жизнь, потому что *жизнь, по большому счету, и есть спор.*

В определенном и важном смысле спор – это подарок. Мы дарим себя *Другому*. Без этой самоотдачи мы никогда не преуспеем как личности или как родители. Не отдавая себя *Другим*, мы никогда не сможем добиться признания как артисты или уважения как сотрудники. Мы никогда не сможем выиграть дела своих клиентов или заслужить любовь коллег. Короче говоря, наш успех в этой жизни зависит от нашей способности отдавать себя и пробуждать этим даром, или талантом, самосознание других людей. Когда меня в чем-то убеждают, этот опыт можно сравнить с воскрешением того, что я когда-то знал и принял, но забыл. Это те самые моменты прозрения, когда человек хлопает себя по лбу от внезапного осознания чего-то. В моем понимании мы занимаемся внутриличностными археологическими раскопками. Докапываясь до истины в словесных баталиях, мы лучше узнаем себя и параллельно открываем какие-то вещи о других обитателях Вселенной. В этом и состоит магия спора.

Я спорю, потому что я должен спорить. Иногда я спорю, чтобы выяснить рациональность какой-то мысли или состоятельность какого-то плана. Иногда я спорю, чтобы получить представление о чьих-то знаниях или почерпнуть эти знания. Мы постоянно самоутверждаемся. Единичная кукуруза, посаженная в подвале, не сможет себя опылять. Ей нужны другие растения, солнце, ветер. Жизнь – поиск истины,

стремление к справедливости, проявление креативности – не может процветать в изоляции. Без конструктивных споров, в спокойной и дружелюбной манере, дети никогда не смогут ощутить настоящую родительскую любовь и заботу и стать зрелыми, самодостаточными взрослыми.

Без спора нация становится пустошью, где ничего не растет, не цветет, не создается и не живет. Тысячи простаивающих заводов, миллионы безработных, перемещение целых отраслей промышленности за рубеж, бездумное уничтожение природных ресурсов, упадок системы образования, трущобы, переполненные бетонные клетки, которые мы называем исправительными учреждениями, распад судебной системы, нравственный упадок нации – все это свидетельствует о насущной потребности наших лидеров, работодателей, педагогов и людей в целом выдвигать и слышать доводы друг друга и обмениваться «подарками», пылящимися в наших психологических каморках.

Искусство спора – это искусство жизни. Если мы преуспеваем в спорах, мы будем процветать и расти. Мы сможем совершать массу добрых дел и испытывать безмерную радость. Мы сможем предотвратить войны и спасти Землю. Наш успех в жизни, наше культурное бессмертие зависит от нашей способности спорить. Если мы станем экспертами в споре, то, возможно, даже сможем опротестовать свой путь через пресловутые Врата рая. Осмелюсь предположить, что святой Петр редко встречает кандидатов, в совершенстве

овладевших этим искусством.

ЗАМОК. Если бы я был выдающимся оратором, или проповедником, или, на худой конец, имел такой же подвешенный язык, как у моего соседа, – тогда да. Но у меня нет таланта спорить.

КЛЮЧ. Вы обладаете силой, которой ни у кого больше нет.

Мы фокусируемся не на проявлении собственной уникальности, а на подражании «фишкам» и манере других. Нам говорят, что, если мы будем выглядеть как другие, вести себя как другие и спорить, как другие, мы сможем преуспеть. Мы сможем быть как Джон Уэйн, или сельский священник, или Элвис, или Линкольн, или Иисус, или Майкл Джордан. По крайней мере, носить обувь того же бренда. По крайней мере, есть те же хлопья. Нас учат стремиться к одноликости и усердно работать над подражанием. Но разве мы не признаем тот факт, что ценность бриллианта определяется его уникальностью? Тогда почему мы стремимся избавиться от собственной уникальности? Почему мы имитируем *чей-то* образ мыслей, перенимаем *чью-то* систему убеждений и принимаем *чьи-то* ценности? Почему мы одеваемся, как другие, говорим, как они, и даже пользуемся тем же парфюмом? Почему мы стремимся к *чьим-то* целям и *чьими-то* методами? Почему мы признаем *чей-то* авторитет и умаляем свой? Разве в своем стремлении стать похожими на

других мы не отбрасываем то, что делает нас ценными выше всякого понимания?

Вечный поиск принятия как одного из социальных механизмов является формой психического самоуничтожения. Меня бесит мысль о нашей потребности соответствовать общепринятым канонам – отказаться от того, что отличает нас от других, и стать просто безликими серыми мышками! Как вообще можно спорить, не имея собственного авторитета? Копируя кого-то, мы убиваем свою личность, а мертвые, как известно, бессильны. Копии – это по определению подделки, и, как подделки, мы ничего не стоим. Какое преступление мы против себя совершаем!

Мы занимаемся самоуничижением и тогда, когда передаем свой авторитет другим – церкви, политической партии, учению, работодателям, McDonald's, который говорит нам, чего мы сегодня заслуживаем, Budweiser и Toyota, которые навязывают нам свое понимание радости и смысла жизни. Когда мы отрекаемся от своего авторитета в пользу условностей, веяний моды, политкорректности – то есть любого физического или юридического лица, заявившего о своем авторитете, – что от нас остается? Пустое место? А как пустое место может осмелиться спорить? Если мы и подаем голос, то это не более чем вялое бормотание или, что еще хуже, взрыв бессильной ярости. Никем не услышанные, мы продолжаем тянуть свою лямку.

Я утверждаю, что, когда спор начинается с меня, когда

моя аргументация исходит из моего авторитета, она будет столь же уникальной, как отпечатки наших пальцев. Только в данном случае я говорю об «отпечатках» нашей личности. Они отличают нас от всех остальных представителей человеческого рода. Ключ к успешному спору – понять это и поверить в это. А посему наша главная задача – найти этот индивидуальный «отпечаток души», эту «изюминку», присущую только нам.

Я слышал достаточно много красивых речей судебных адвокатов. Но под красивой оберткой не было ничего. Вообще ничего. В итоге речь признавалась словоблудием очередного технически подкованного попугая. Аргументация может вызывать аплодисменты в зале. Она может вознаградить выступающего похлопываниями по плечу. Но она никогда не станет решающей.

В то же время я слышал речь молодой испуганной женщины, стоявшей перед присяжными в простеньком платье и с наспех собранными в пучок волосами. Я наблюдал за тем, как она мучительно подбирает слова. Я видел, как она запинается, краснеет, как на ее глаза наворачиваются слезы. Я чувствовал ее озабоченность. Я восхищался тем, как она спотыкается и снова продолжает сражаться. И ее выступление, без сомнения отражающее ее уникальность и исходящее из самых глубин ее души, подействовало на слушателей. Эта женщина не заканчивала престижных университетов. Она не была лучшей ученицей в школе. Ее не провожали восхищен-

ными взглядами прохожие. Она ничем не выделялась из толпы. Но ее выступление привлекло к *ней* внимание. Оно было уникальным. Оно было аутентичным, подлинным, и поэтому ее доводы были признаны состоятельными.

ЗАМОК. Зачем кому-то меня слушать?

КЛЮЧ. Вы сами себе авторитет. Этого достаточно.

Как я могу настаивать на том, чтобы другие меня слушали, когда у меня нет ни образования, ни знаний, ни компетенций в определенной области? В этой стране есть тенденция уповать на мудрость «простого человека», ибо «простой человек» знает жизнь лучше многих из нас.

В состав коллегии присяжных входит горничная отеля. Каждый день она работает до седьмого пота за несколько долларов, а вечером, после долгих часов уборки всего, что мы после себя оставили, после выдраивания наших туалетов и смены наших грязных постелей, она плетется домой, в свою полупустую крошечную квартирку на другом конце города. Она уже в годах. У нее болят кости. Упав в изнеможении на кровать, она мысленно переносится в те времена, когда ее муж лежал рядом с ней. Но он уже давно умер. Его сторона кровати пуста и холодна. Женщина тихо плачет в своей одинокой комнате, и ни один высокооплачиваемый психотерапевт не сможет облегчить ее страдания.

И вот сейчас эта горничная отеля сидит в коллегии присяжных. Она стесняется своего вида. Она надела свое луч-

шее платье – то, что купила на похороны мужа, – но у нее старые туфли и нет денег на прическу, как у сидящей рядом жены банкира. Когда ей задают вопросы, она смущается своего просторечья. Адвокаты говорят с другими присяжными. Они говорят с женой банкира. Они говорят со школьным учителем. Они говорят с менеджером местной сети магазинов. Они говорят с сотрудником электротехнической компании. Но они почти не говорят с ней. А ведь кто больше знает о людях, если не она? Кто больше знает о бедности и горестях, о тяжком труде и одиночестве? Кто отличается большим мужеством? Эта женщина – настоящий кладезь знаний. Когда она говорит, другим присяжным приходится внимательно ее слушать, потому что у нее мягкий голос, и ей трудно находить слова. Но слова, которые она выбирает, исходят из ее сердца, потому что она не умеет спорить по-другому. И по своему опыту я могу сказать, что люди в конце концов будут ее слушать и уважать, потому что она обладает авторитетом, которого нет у них.

Мудрость не зависит от ранга. Могущественные и великолепные меня мало чему научили. У своих собак я научился большему, чем из всех книг, которые прочел за свою жизнь. У своих детей я научился большему, чем у всех профессоров, которые докучали мне в силу своего почтенного статуса. Мудрость детей исходит из их безупречной способности подключаться к своему внутреннему источнику знаний и без всякой задней мысли его использовать. Мудрость моей со-

баки исходит из ее неспособности скрывать свои желания. Когда ей хочется любви и ласки, она не сидит с надутым видом в углу. Она не ведет игр в стиле «догадайся, что со мной происходит». Она кладет мне голову на колени, виляет хвостом и смотрит на меня добрыми глазами, ожидая, что ее погладят. Ни один профессор или мудрец никогда не говорил мне, что жизнь станет лучше и счастливее, если просто попросить о любви, когда она вам нужна.

Мир кишит умниками, которые утверждают, что знают секреты жизни и стремятся поделиться своими знаниями – за определенную плату. Такое впечатление, что стоишь на углу оживленной улицы, где мимо тебя проходят великие мудрецы и самозванцы, глупцы и гении, и все они утверждают, что знают дорогу в Диснейленд. Одни из них не говорят на моем языке. Другие так ослеплены своим блеском, что ничего вокруг не видят. Третьи никогда не были в Диснейленде и указывают в самых разных направлениях. Как понять, кто из них знает верный путь? Я могу оценить чьи-то советы и указания только после того, как сам побываю в Диснейленде. В конце концов, я сам себе авторитет – как и вы.

Моя жизнь посвящена слепому тыканью в окружающем меня пространстве. Я исследую собственную вселенную, как исследуют астрономическую Вселенную. Прибывая в какую-нибудь новую внутреннюю галактику, я открываю неведомые доселе миры, которые приглашают к дальнейшим исследованиям. Но принятие внешнего авторитета как главен-

ствующего блокирует все это открытие себя. Такое принятие подавляет личностный рост и равносильно смерти, ибо нет действия более самоубийственного, чем отказ от своей личностной сущности в пользу чужого авторитета.

ЗАМОК. Но ведь у других тоже есть авторитет? Как тогда победить?

КЛЮЧ. Победа в споре возможна лишь тогда, когда мы обращаемся к авторитету *Других* с позиции собственного авторитета.

Наш и их авторитет. Когда нас до слез трогает какая-то сцена в фильме, это потому, что актер плакал от души. В сценарии не было слез. Слезы исходили из авторитета актера. Он плакал из-за своей печали, а не из-за печали других. Не знай он никогда печали, он бы не плакал.

Игру актера, прошибающую нас до слез, можно понимать как его аргументацию. Он взывает к нашей эмпатии, к нашей заинтересованности. Когда он приводит в качестве аргумента свою печаль – то есть исходит из авторитета своего опыта, – он тем самым признает, что мы тоже испытывали печаль. Если бы мы никогда не испытывали печали, если бы у нас не было собственного авторитета, то сцена, которую он представляет – его аргументация в этой импровизированной полемике, – не имела бы никакой силы.

Мы начинаем понимать: *успешный спор – это общение признанных авторитетов обеих сторон спора*. То, что я спорю, дает *Другому* право мне возражать. То, что я говорю

и хочу быть услышанным, дает *Другому* аналогичное право быть услышанным. И для этого никому из нас не обязательно поступаться своим авторитетом. Мы оба вправе принимать или отвергать доводы друг друга. Невозможно спорить с теми, у кого нет собственного авторитета. Это равносильно тому, что спорить с глухой стеной или с мертвецом. В каждом доме и рабочем пространстве нужно прикрепить на холодильник или на дверь начальника табличку: ПОЖАЛУЙСТА, СПОРЬТЕ СО МНОЙ. В конце концов, спор – это не всегда словесные баталии. Гораздо чаще спор напоминает интимные отношения – процесс, который доставляет наибольшее удовольствие при активном участии обеих сторон.

ИТАК. Мы были заперты в своих психологических каморках теми, кто искал не нашей любви, а нашей покладистости, кого интересовал не наш рост, а наше раболепие. Но ключи к нашей свободе – в наших руках. Мы должны просто дать себе *разрешение* открыть свои двери.

Мы боимся. Но страх свидетельствует о том, что мы живы, и указывает на источник любого успешного спора – наше «я». Мы сжимаемся от страха. Мы корчимся от боли. Но мы можем ощутить его энергию и преобразовать его силу в собственную силу.

Многие возражают, что у них нет таланта спорить. Они плачутся: «Если бы я только мог быть таким, как они». Но

все эти стенания ведут лишь к личностной смерти, так как, для того чтобы походить на других, мы должны отказаться от своей совершенной уникальности. Некоторые возражают, что у них нет авторитета. Еще раз повторюсь, что мы являемся единственным авторитетом – для самих себя.

Если вследствие проявления *собственного* авторитета и исходя из *собственного* опыта вы приняли – как верные для себя – мои аргументы (хотя бы отчасти), то, возможно, вам захочется присоединиться ко мне в поисках других потерянных сокровищ. И раз уж мы разрешили друг другу спорить, давайте продолжим этот диалог, это замечательное приключение, этот обмен мнениями.

2
Когда спорить
Победа без спора

ЗАМОК. Если я спорю, я хочу победить.

КЛЮЧ. Для начала определитесь с тем, что значит «победить».

Что значит «победить»? Мы побеждаем, когда вынуждаем *Другого* сложить свое эмоциональное и интеллектуальное оружие и сдаться? Мы торжествуем, когда *Другой* кричит: «Ты победил! Я был неправ! Я жалкое ничтожество, недостойное ступать по этой земле!»? Мы ждем, когда *Другой* поднимет белый флаг капитуляции и начнет отчаянно им размахивать? Должны ли мы всегда изъедать душу своего врага солью, как поступил Рим с почвой Карфагена? Будь это так, я бы не выиграл ни одного спора за свою карьеру.

Когда-то я, как и большинство людей, считал, что выиграть спор – значит заткнуть оппонента за пояс и заставить его умолкнуть. Можете себе представить, как это убеждение сказывалось на моей семейной жизни и отношениях с людьми, которых я любил. Исходя из него следовало, что моя жена и дети должны были ходить тише воды, ниже травы. Что их идеи, их вклад в отношения принижались или игнорировались. Что я ни в грош не ставил их индивидуальность

и уникальность. Такая «победа» по определению означала, что я оставался один, в пустой комнате, сотрясая воздух своими речами, нотациями и требованиями.

Старая поговорка «Палки и камни могут сломать кости, а слова никогда не причинят вреда» априори неверна. *Слова и калечат, и убивают*. Смертный приговор, вынесенный судьей, – это всего лишь набор слов. Слова, выражающие отказ, предательство, ненависть, неприятие, могут ранить как кинжал. Слова провоцируют войну.

Сегодня, в наш век мнимого просветления ума, слова являются излюбленным оружием в сражениях между мужем и женой. Слова используются в стычках между бизнес-конкурентами, в спорах между работодателями и работниками, в любой борьбе, где на карту поставлены интересы, как принципиально важные, так и мелочные. И хотя слова моментально рассеиваются в воздухе, их последствия часто оказываются долговременными и необратимыми. Слова могут оставлять на психике шрамы, как раны от пуль на теле. Война есть война, какими бы средствами она ни велась.

Использование спора в качестве боевого оружия снискало спору плохую репутацию. У меня был сосед – весьма неуравновешенный тип со взрывным характером. Он напоминал мне заряженный пистолет с множеством спусковых крючков, срабатывающих при малейшем касании.

Мать этого соседа постоянно и намеренно нажимала на один из его спусковых крючков – назовем его «церковным

триггером». Как хороший сын, он каждое воскресенье приглашал ее на ужин, и каждый раз, не успев переступить через порог, она задавала ему один и тот же вопрос: «Ты ходил сегодня в церковь, Генри?» Я не раз наблюдал его реакцию, предсказуемую, как записанное сообщение телефонной компании.

«Мама, ты же знаешь, что я не хожу в церковь!» – взвинчивался он. Тогда мать задавала ему вопрос, от которого с не меньшей предсказуемостью срабатывал еще один триггер: «А почему ты не ходишь в церковь, Генри? Ты же знаешь, что надо ходить в церковь!»

После словесной перебранки с более мощными орудийными залпами мать и сын внезапно останавливались, чувствуя себя вполне удовлетворенными. Их словесный поединок был не спором как таковым, а чем-то вроде экзальтированной семейной игры во взаимное бичевание.

Однажды жена этого мужчины подарила ему на день рождения новую газонокосилку. Он никак не мог завести эту хитрую штуковину. Он дергал и дергал за пусковой трос, пока не вспотел и не разразился проклятиями.

– Чертова косилка! – заорал он.

Его крики услышала жена – как и все жильцы многоквартирного дома – и вышла посмотреть, что случилось.

– В чем дело, Генри? – спросила она, хотя наверняка видела, в чем дело.

– Эта чертова косилка не заводится, – рявкнул ее благо-

верный. К этому времени он вытащил из гаража ящик с инструментами и пытался отрегулировать карбюратор.

– Это очень хорошая газонокосилка, – повысила голос жена. – Я заплатила за нее кучу денег. Она совершенно новая. С ней все в порядке.

У мужа сработал очередной спусковой крючок.

– Ты хочешь сказать, что с этой развалюхой все в порядке? Ты что, не видишь? Она не заводится! – выдал он очередную гневную тираду, чем нажал на спусковой крючок жены.

– Ах так! Ты называешь газонокосилку, которая стоила бешеных денег, развалюхой? – завопила она в ответ.

– Именно так. Я называю развалюху развалюхой.

Жена расплакалась.

– Это вся благодарность за мои старания – ты клянешь мой подарок на чем свет стоит. – У нее началась истерика.

– Она не заводится, мать твою, – муж уже сам чуть не плакал.

– Возможно, это потому, что ты не прочел инструкцию. Ты никогда не читаешь инструкций. Считаешь себя гением.

– Не нужно быть гением, чтобы завести какую-то косилку, – выкрикнул он.

– Проблема в том, что эта косилка умнее тебя, – сказала жена таким тоном, словно защищала своего единственного ребенка.

В порыве желания ее убить муж выхватил из ящика с инструментами молоток, но направил всю свою ярость на газо-

нокосилку. Он колотил и колотил по ней до тех пор, пока она действительно не превратилась в то, чем он ее изначально назвал, – в развалюху.

Этого скандала можно было бы избежать, если бы жена просто «заняла правильную позицию в деле с газонокосилкой», то есть в ответ на сетования мужа, что газонокосилка не заводится, сказала: «Интересно почему? Ведь она совершенно новая. Я не виню тебя за то, что ты так расстроился». Заняв позицию мужа, она бы не будила в нем зверя, и все бы обошлось. С тем же успехом муж мог бы занять позицию жены. Все, что от него требовалось, – это просто сказать: «Я знаю, что ты, должно быть, разочарована. Пойду почитаю инструкцию».

Дома, на работе и везде, где возникают разногласия между людьми, решение проблем обычно вытекает не из логики или здравого смысла. В большинстве своем стороны просто устают спорить, и финальным аккордом становится вынужденный компромисс или беспомощная капитуляция.

Более того, многие решения содержат семена будущих сражений. Вудро Вильсон считал, что Версальский договор положит конец всем войнам, но его жесткие условия, напротив, способствовали росту противостояния между нациями.

Спор – это не способ растерзать в пух и прах *Другого*. Спор – это инструмент достижения цели, удовлетворения потребности, осуществления желания. Спор – это механизм выяснения (для себя) истины. Это ни с чем не сравнимое ис-

кусство успешного взаимодействия с *Другими*.

Победить – значит получить желаемое, что часто включает в себя содействие другим в получении желаемого. Победа может служить ратному делу. Она может помочь незнакомым людям. Она может стать откровением. Победа в споре может помочь любимому человеку преуспеть, ребенку – расцвести, врагу – *увидеть нас* в новом свете. Но так или иначе, победить – значит *получить желаемое*.

Если спор является средством получения желаемого от *Другого*, тогда мы должны оговориться, что существуют разные виды спора. Спор может принимать форму состязания. Он может быть яростным и ожесточенным. Он может острым и неравным. Он может превращаться в полемику. Большинство аргументированных выступлений перед судом присяжных, городским советом или школьным комитетом принимают эту форму. Но конструктивный, успешный спор может также принимать форму проявления любви, понимания, поддержки или оказания помощи *Другому*. Он может быть молчаливым, когда моя жена Имаджин терпеливо, не произнося ни слова, выслушивает мои тирады и просто ждет, когда я выпущу пар и увижу ситуацию с другой стороны. Иногда лучше позволить *Другому* выговориться и избежать спора. Иногда лучшие аргументы – это выдержка и молчание. Фишка в том, что нужно знать, когда спорить.

Спор как утверждение «Я существую». Для некото-

рых людей спор является способом самоутвердиться, заявить о собственной значимости в силу низкой самооценки. Мы ежедневно видим таких представителей рода человеческого, которые должны доказывать, что они *существуют*.

Эти люди постоянно пререкаются, цепляются к словам, упрямствуют, поднимают шум, потому что по своей натуре они слабые. В их понимании любой компромисс, любое согласие, любое проявление доброжелательности с их стороны будет признаком слабости, поэтому они пытаются доказать обратное. Если бы вы могли слышать их желчные, неумолкающие внутренние голоса, они бы звучали примерно так:

Другой: Джонни, как ты смотришь на то, чтобы сходить сегодня вечером в кино?

Внутренний голос Джонни: Не соглашайся. Она решит, что ты подкаблучник и из тебя можно веревки вить.

Джонни: Господи, ну ты же знаешь, что я терпеть не могу кинотеатры! Почему ты всегда хочешь сходить в кино?

Другой: Ну хорошо, а как насчет баскетбольного матча? Сегодня «Дипсы» играют с «Данксами».

Внутренний голос Джонни: Она снова пытается тобой управлять. Если ты согласишься, ты будешь непоследовательным, безмозглым слюнтяем.

Джонни: Почему мы не можем просто остаться дома? Ты всегда пытаешься меня куда-нибудь вытащить.

Другой: Ну хорошо. Будь по-твоему. (После чего удобно устраивается на диване с книгой, что изначально и хотела

сделать.)

Люди вроде Джонни не спорят. *Они выражают свое несогласие*. Они никогда не выигрывают споры, так как не спорят. Они никогда не побеждают, так как не получают желаемого. Но они доказывают как минимум одну вещь – свою *бескомпромиссность*.

Спор и диссидентство. А как насчет диссидентов? Диссиденты отстаивают свои жизненные принципы и взгляды, которые расходятся с общепринятыми. Многие выдающиеся личности были диссидентами. Христос изгнал из храма менял и отказался от идеологии «око за око, зуб за зуб». Галилей считал, что Земля вращается вокруг Солнца. Маркс осудил эксплуатацию народных масс. Джефферсон, Линкольн, Мартин Лютер Кинг – младший были диссидентами. Все они отличались красноречием, и некоторые из них выиграли великие споры в истории. Но они спорили из силы, а не из слабости, из-за убежденности, а не из-за неуверенности. Они спорили ради достижения жизненной цели и ради служения человечеству.

Спор как способ услышать свой замечательный голос. Я знаю людей, которые спорят исключительно для того, чтобы насладиться собственным голосом. Они очень шумные. Эти люди кажутся совершенно безопасными, но они упиваются своими речами, восторгаются своей мудростью, и

они, конечно, такие же скучные, как попкорн без соли. Они всю жизнь издают столько шума и сотрясают воздух такими банальностями, что им просто некогда сформировать оригинальную мысль или услышать других и чему-нибудь у них поучиться.

Спор и невроз. Я знаю людей, которые спорят из-за невротических ловушек, в которые они постоянно попадают. У некоторых из них любая авторитетная фигура ассоциируется с их деспотичным отцом или властной матерью, с которыми они еще не свели свои психологические счеты. У меня был знакомый адвокат, который спорил с судьей, даже если тот пытался ему помочь. Он не спорил с женой или детьми. Он никогда не ссорился с друзьями. Но как только судья начинал отдавать приказы и принимать решения, этот адвокат превращался из приятного молодого человека в брызжущего злобой и ненавистью неадеквата. Впрочем, он выплескивал свой негатив и на своих бывших работодателей, и на армейских офицеров, и на других высших чинов.

Чем больше этот молодой адвокат реагировал на своего властного демона, чем больше он демонстрировал откровенную враждебность по отношению к судье, тем больше судья на него ополчался. В итоге их отношения так испортились, что адвокату пришлось перейти в другой округ, где эта нелепая драма, вероятно, разыгралась снова. Странно, что адвокат, который должен уметь столь же мастерски спорить, как

хирург – владеть скальпелем, превратил спор в орудие самоуничтожения.

Я знаю людей, которые спорят из-за паники или паранойи. Они воспринимают каждое слово, каждый комментарий в свой адрес как осуждение или критику. На днях я услышал в сельском магазине разговор, который идеально вписывается в эту категорию. Я стоял в очереди, чтобы оплатить свои покупки, когда кассир, который оказался и владельцем магазина, сказал стоявшей передо мной женщине:

– Отличный денек!

– Мои счета в порядке. Я оплатила их два дня назад, – взъелась она. – Разве вы не получили чек?

– Да, спасибо большое, – сказал владелец магазина.

– Незачем меня благодарить. Я оплачиваю свои счета, и я оплачиваю их вовремя.

– Да, конечно, – сказал владелец магазина с приветливой улыбкой.

– А откуда вы знаете? Вы что, просматривали мою кредитную историю? Только этого еще не хватало.

Владелец магазина в полном шоке уставился на эту даму. Наконец, взяв себя в руки, он сказал:

– Почему бы вам не взять эти продукты с моими извинениями?

– Откупиться от меня вздумали? – еще больше взъелась она. – Вы за кого меня принимаете?

К счастью, владелец магазина ничего не ответил. Спор с

душевнобольными редко оказывается хорошей идеей.

Я знаю и таких людей, которые в силу каких-то детских травм пугаются любого комментария в свой адрес. Слова причиняют им боль: возможно, их родители были такими неуверенными в себе, что не выносили, когда дети задавали им вопросы или выражали свое мнение; возможно, их родители не любили своего ребенка настолько, чтобы разрешить ему проявлять любознательность, исследовать мир, развиваться и расти; возможно, они были такими неблагонадежными сами, что не доверяли и своему ребенку. Спорить с людьми, которые боятся словесного обмена информацией, так же бесполезно, как зажигать на дискотеке с кем-то, кто боится танцевать.

Победа без спора. Имаджин еще на раннем этапе наших отношений научила меня побеждать в споре без словесных баталий. Мы только вернулись из свадебного путешествия и обосновались в нашем новом доме. На следующий день я вышел на работу и вечером собирался, не задерживаясь, идти домой, потому что знал, что Имаджин приготовит праздничный ужин. Но в последнюю секунду я передумал! Моя бывшая девушка постоянно пилила меня за то, что я не приходил домой вовремя, и, видимо, сам того не осознавая, я все еще находился во власти тех отношений. Поэтому я отправился не домой, а в ресторан, где встретил приятеля, и за разговорами с ним мы засиделись допоздна. Я подумал:

«Ничего страшного. Я только вступаю в новые отношения, поэтому нужно установить в них свои правила».

В общем, я опоздал на ужин на час. Когда я вошел дом, моему удивлению не было предела. Вместо диких криков или обвинений во всех земных грехах меня встретила тишина с нежным поцелуем и лучезарной улыбкой.

– Привет, милый. Твой ужин в духовке, чтобы не остыл, – сказала Имаджин. Она накрыла прекрасный стол и села составить мне компанию. – Я поела час назад. Надеюсь, с твоим ужином все в порядке, – добавила Имаджин.

И больше ничего – никаких наводящих вопросов, никаких жалоб, никакой скрытой враждебности; ничего, кроме улыбки и нежности.

Я не мог в это поверить. Наверняка жена притворялась. Я решил устроить ей еще одно испытание. На следующий день я снова встретился после работы с приятелем, чтобы выпить кофе и поболтать, снова вернулся домой на час позже – и снова получил тот же радушный прием. Сев ужинать, я решил выяснить, что же на самом деле происходит с моей новой избранницей.

– Ты не злишься на меня за то, что я опаздываю на ужин? – спросил я.

– Конечно, нет, – ответила жена. Она выглядела удивленной.

– Ну, ты же старалась, готовила, а я опоздал и даже не извинился.

– Я подумала, что у тебя много важных дел и ты задержался в офисе.

– Ого, – сказал я.

– Кроме того, – продолжила она, – ты уже взрослый человек. Взрослые люди не нуждаются в указаниях.

Шах и мат. Вот так моя жена выиграла наш первый спор без словесных баталий, и с тех пор я больше никогда специально не опаздывал на ужин. Она раньше меня поняла, что споры можно выигрывать и без спора. Закон бумеранга, с которым мы не раз столкнемся на этих страницах, сделал свое дело. Доверие порождает доверие. В тот вечер мне напомнили об истине, которую я знал, но часто забывал, – что проявление любви, будь то на кухне, в спальне или в зале суда, является самым действенным аргументом.

Недавно я встретился за ланчем со своим старым и очень близким другом. Мы попали в неприятную ситуацию. Бывший чемпион по боксу в тяжелом весе, мой друг стал успешным судебным адвокатом, а затем и судьей, но со временем вернулся к адвокатской практике. Мы никогда не выступали по одному и тому же делу, сознательно решив не быть оппонентами. Но старые командиры не всегда знают, что творят их молодые бойцы. В один прекрасный день мы узнали, что наши фирмы противостоят друг другу в одном важном деле.

За ланчем мы исследовали проблему, как пара опытных боксеров в первом раунде, и, наконец, приступили к спору по делу «Норы». «Нора» – это рыбная кафешка в неболь-

шом городке Уилсон, штат Вайоминг. Бревенчатое здание с потолком в деревенском стиле, хаотично разбросанными столами и стульями и двухсторонней барной стойкой в центре зала, уютно оформленного разным хендмейдом и старыми фотографиями. Я выслушал доводы своего друга. Он говорил тихо, и его слова отражали глубокую озабоченность затруднительным положением своего клиента. Он сказал и о моем клиенте, которого знал много лет. «Хорошие люди, – резюмировал он. – Просто замечательные». Я чувствовал бессильное отчаяние оттого, что эти замечательные люди, эти добропорядочные граждане попали в ловушку, из которой ни одна из сторон не выйдет без потерь. Но моя боль усугублялась тем, что мы оказались в этой ловушке с моим старым другом.

Мы уже собирались уходить, когда к нашему столику подошел мужчина в рабочей одежде. Он кивнул нам обоим, как своим знакомым.

– Присаживайтесь, – сказал ему мой друг. После чего повернулся ко мне со словами: – Познакомься с моим клиентом.

Я понял, что это было одним из тех удивительных совпадений, которые не может объяснить наука, – что клиент моего друга совершенно случайно зашел в кафе, когда мы обсуждали его дело.

– Расскажите господину Спенсу свою историю, – попросил мой друг своего клиента.

– Ты уверен? – спросил я. Мне было несколько не по себе. Адвокаты обычно советуют своим клиентам не давать информацию защитникам другой стороны, чтобы те не использовали ее в своих целях.

– Да, все в порядке. Факты есть факты, – ответил мой друг. Это означало: «Я доверяю тебе как разумному человеку выслушать моего клиента, который скажет тебе правду».

Я выслушал. А когда часом позже я вышел из кафе, со мной что-то произошло. Ярый энтузиазм, с которым я был готов защищать своего клиента, поутих. Я получил новое понимание ситуации с позиции другой стороны. Я увидел раненого, измученного человека. Я услышал обреченность в его голосе, когда он говорил о своей дилемме. Я увидел напряжение на его лице, боль в его глазах. Я понял правомерность его позиции. Я услышал голос моего друга, с непривычной для старого вояки мягкостью. Он не выдвигал никаких требований, не грузил меня предложениями и не предлагал пойти на компромисс. Его спор, по сути, вообще не был спором. Он просто сказал мне без слов: «Я доверяю тебе. Ты честный человек, поэтому я доверяю тебе поступить по справедливости». Сила его аргументации исходила из наделения меня, его противника, доверием и благоразумием.

Без каких-либо уловок или манипуляций мой друг перенес часть ответственности за правосудие на мои плечи. Я почувствовал это. Я чувствую это и сейчас. Мы еще не определились с решением той дилеммы, так как позиция моей сто-

роны тоже правомерна. Но конфликт будет разрешен – корректно, справедливо, двумя старыми друзьями, которые знают, как вести конструктивный спор в интересах своих клиентов, избегая пустых словесных баталий.

ИТАК. *«Когда»* спорить не менее важно, чем *«как»* спорить.

3
Понимание силы
Пистолет, который стреляет в обоих направлениях

ЗАМОК. Я слабый человек. Другие обычно сильнее меня. Как я могу их победить?
КЛЮЧ. Сила – ваша и *их* – в вас.

Секретный источник силы. Когда я спорю, я сталкиваюсь с силой – силой *Другого*. Именно силу *Другого* я хочу одолеть, и именно ее я боюсь. Поэтому я зациклен на силе и хочу выяснить ее источник. Если я пойму силу, если я пойму ее природу и местонахождение, если я пойму, как ее получить и как ей противостоять, я обрету собственную силу. Я хочу быть сильным. Я должен быть сильным, чтобы победить.

Что такое сила (она же, в зависимости от контекста, власть)? Речь идет о внутренней силе, присущей каждому из нас и отличающей нас друг от друга и от остальных живых существ. Наша сила позволяет нам расти и реализовывать свой потенциал. Это бурление крови в наших венах, побуждающее нас к действию. Это наша креативность. Это наша

радость, печаль, гнев, боль. Эта энергия и есть наша индивидуальность – уникальное сочетание качеств, способностей и опыта, формирующих «отпечаток» нашей личности. Эта сила принадлежит нам и только нам. И хотя у каждого из нас ее предостаточно, все же это ценный ресурс. Внутреннюю силу не следует растрачивать впустую. Ей нельзя злоупотреблять, иначе зло вернется к нам бумерангом. Ее нельзя отрицать или игнорировать, иначе мы просто потеряем себя.

Понимание того, как работает сила. Сила – это прежде всего идея, восприятие. *Сила, с которой я сталкиваюсь, – это всегда сила, которую я воспринимаю.* Позвольте мне объяснить. Чья-то сила – это мое восприятие чьей-то силы. Это *моя* мысль. Следовательно, источник чьей-то силы находится в *моем* уме.

Сила, которой обладают другие, – это сила, которой я их наделяю. Их сила – *мой подарок*. Я могу наделять их всей силой во Вселенной, как, скажем, верующие наделяют Бога, либо я могу вообще отрицать их силу, как мы слишком часто поступаем со своими детьми. Если я наделяю *Другого* силой, которой этот человек не обладает, я сталкиваюсь с собственной силой, так? Моя собственная сила становится моим оппонентом, моим противником, моим врагом. В то же время если *Другой* обладает силой, но я не воспринимаю ее мощь, этот человек не имеет силы – для меня (или власти – надо мной).

Я воспринимаю своего соседа, господина Судермана, как приятного человека, который ежедневно ухаживает за своими розами и всегда улыбается и приветливо машет мне рукой. Он практически не имеет надо мной силы/власти, так как я ему ее не давал.

Но если я поинтересуюсь у Судермана, как выращивать розы, я наделю его силой/властью объяснить мне тонкости ухода за ними. Если я попрошу его подписать петицию об отставке мэра, я наделю его еще большей силой/властью. Я буду воспринимать его как человека, который может удовлетворить или отклонить мою просьбу и тем самым повлиять на чью-то политическую карьеру. Если у меня случится сердечный приступ во время прогулки по его саду, я буду воспринимать его как того, кто в силах спасти мне жизнь. Но в любом случае сила/власть моего соседа исходит от меня, от моего восприятия его как человека, который может научить меня выращивать розы, или помочь сменить мэра, или спасти мне жизнь.

Для десятилетнего сына господина Судермана он обладает огромной силой. Это значит, что мальчик воспринимает своего отца как обеспечителя пищи, крова, материальных благ и безопасности. Он считает, что его жизнь полностью зависит от воли отца. В то же время другие его сверстники принимают заботу своих родителей как должное. То есть даже для ребенка сила отца зависит от детского восприятия этой силы.

Господин Судерман по-прежнему наслаждается позицией силы в отношении своего двадцатилетнего сына. Этот сын живет с родителями и чувствует себя в полной власти монарха, ибо господин Судерман требует, чтобы сын прилежно учился, чтобы он работал, когда ему хочется отдохнуть, чтобы он ходил в церковь, когда он предпочел бы уйти в море, и чтобы он участвовал в семейных мероприятиях, когда он предпочел бы побыть с друзьями. Но такое доминирование отца тоже зависит от восприятия сына, так как он может вообще не наделять своего отца силой/властью и жить свободной, счастливой жизнью, как это делают многие молодые люди в двадцать лет.

Итак, мы видим, что господин Судерман является бессильным или всемогущим в зависимости от того, как его воспринимают и при каких обстоятельствах. Хотя при любых обстоятельствах это один и тот же человек. Разве не ясно, что его сила – это продукт нашего восприятия, что его сила – это сила, которой мы сами его наделяем, что его сила – это *наша* сила?

Конечно, господин Судерман обладает собственной силой. Тем не менее он может видеть себя бедным садовником или считать, что он не в силах повлиять на политическую ситуацию, даже если и подписывается под петицией за отставку мэра и даже если его подпись действительно играет роль. Что касается его детей, он может полагать, что они неисправимые упрямцы, что он не в состоянии их контролировать

или что он не пользуется их уважением. Наконец, он может видеть себя козявкой, чье единственное утешение – прекрасные розы. Но его сила, как и наша, является продуктом его восприятия.

На заре своей адвокатской карьеры я ночами не мог сомкнуть глаз, тревожась о том, как мне противостоять силе защиты другой стороны в архисложном деле. Мой клиент получил сильную черепно-мозговую травму из-за дефектов в конструкции подъемного крана и полностью утратил дееспособность. Он заслуживал справедливости. Но страховая компания отказалась выплатить даже пенни. Как это часто бывает, для защиты интересов производителя они наняли известного адвоката, и теперь мне предстояло с ним сразиться, чтобы добиться справедливого решения.

Я воспринимал силу моего противника как более высокий статус, более отточенное мастерство, более приятные личные качества. Я считал, что присяжным больше понравится он, а не я, потому что они найдут его более притягательной личностью. Страховые компании любят нанимать адвокатов с очаровательными улыбками и привлекательными внешними данными. Зайдите на любой судебный процесс – и вы мгновенно узнаете адвоката страховой компании. Он очень импозантный, всегда с безупречной стрижкой. Он обычно носит белую рубашку, а его галстук идеально подходит к темно-синему, в тонкую полоску, костюму. И он кажется вполне нейтральным, вполне добрым, вполне скромным, вполне

мягким и до мозга костей правильным. На него все непременно смотрят, и его все непременно слушают, а так как люди склонны верить тем, кто вызывает у них симпатию, он обычно побеждает.

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.