

50 ключей для легкой жизни

КАРИН КУЩИК

Перевод Ольги Терентьевой

Практики
внутреннего
освобождения

Карин Кущик
50 ключей для легкой
жизни. Практики
внутреннего освобождения
Серия «МИФ Психология»
Серия «Счастливый год (МИФ)»

Текст предоставлен правообладателем

http://www.litres.ru/pages/biblio_book/?art=69825871

50 ключей для легкой жизни. Практики внутреннего освобождения /

Карин Кущик: Манн, Иванов и Фербер; Москва; 2024

ISBN 9785002142576

Аннотация

Известный немецкий бизнес-тренер Карин Кущик предлагает 50 простых и емких советов, которые помогут найти свободу и стойкость внутри себя.

«Я уже все сказала», «Извините, но нет», «А прощу-ка я себя прямо сейчас», – Карин Кущик, известный немецкий бизнес-тренер, рассказывает о маленьких высказываниях, обладающих большой силой. С их помощью вы сможете ненавязчиво и легко преобразить свою жизнь, избавиться от ненужного и стать счастливее.

Правильно подобранные слова невероятно эффективны. Взгляните на свою жизнь иначе, будьте проще и настройтесь на перемены к лучшему.

Для кого книга

Для всех, кто хочет обрести внутреннюю опору.

На русском языке публикуется впервые.

Содержание

Предисловие	6
Вступление	9
1. Я сам решаю, когда мне злиться	13
2. Я делаю это не тебе назло, я делаю это для себя	17
3. Извините	22
4. Лучше не буду ничего сейчас обещать	27
5. Хотеть – то же, что и быть должным, только добровольно	33
Конец ознакомительного фрагмента.	39

Карин Кущик

50 ключей для легкой жизни. Практики внутреннего освобождения

Все права защищены. Никакая часть данной книги не может быть воспроизведена в какой бы то ни было форме без письменного разрешения владельцев авторских прав.

Original Title: 50 Sätze, die das Leben leichter machen
Ein Kompass für mehr innere Souveränität

© 2022 by Rowohlt Verlag GmbH, Hamburg

© Издание на русском языке, перевод, оформление. ООО
«Манн, Иванов и Фербер», 2024

* * *

*Всем клиентам и друзьям, которые с ласковой
настойчивостью спрашивали, где же обо всем этом
наконец можно почитать.*

Пожалуйста, мои дорогие. Здесь

Предисловие

И повезло же вам! Карин Кущик наконец-то выходит к публике – класс! Сколько раз я восхищался этой замечательной женщиной и ее способностью преображать других. И как часто я умолял Карин сделать ее знания доступными каждому, потому что до сих пор эта привилегия принадлежала в основном корпоративным клиентам и людям творческих профессий. И вот теперь, с появлением ее первой книги, ситуация изменится.

Вот уже более 15 лет Карин консультирует меня по вопросам режиссуры и драматургии, помогает с текстами для спектаклей и семинарами; она готовит меня к интервью и выступлениям на сцене. Я всецело доверяю ей и полагаюсь на ее квалификацию, потому что она, как никто, умеет сочувствовать, а будучи мастером риторики, еще и всегда на шаг впереди большинства. Общаясь с ней, я вырос не только профессионально, но и как личность, ведь любая встреча с Карин – это всегда еще и лайф-коучинг. Сегодня я лучше понимаю, чего хочу, яснее выражаю свои мысли и выгляжу увереннее. То же самое я не раз наблюдал и у других ее клиентов. И вот наконец концентрат знаний и умений Карин Кущик – в одной книге.

Скажу сразу: она – настоящее наслаждение!

Я, конечно, знал, что Карин любит метафоры и у нее яр-

кий, образный язык – уже только поэтому ее всегда приятно слушать. Но этот талант она продемонстрировала и как писатель – я получил колоссальное удовольствие, читая книгу.

Актуальные темы, поданные в непринужденной манере, дают пищу для размышлений и найдут отклик у каждого. Тут предложены простые формулы, которые отлично работают, – я знаю, о чем говорю, так как применяю некоторые из них уже много лет. Они избавили меня от множества ненужных споров. Как с другими людьми, так и с самим собой.

«Используй – или потеряешь» – это мантра, которую я постоянно произношу на своих семинарах по гипнозу, потому что наш мозг со временем забывает все, что мы не повторяем. Мне очень импонирует то, что книга учит практиковать новые навыки не где-то за закрытыми дверями, перед зеркалом, а в реальной жизни, здесь и сейчас. Это значит: если того требует ситуация, произнесите соответствующую фразу, даже если это будет стоить вам некоторых усилий. Вы в любом случае будете вознаграждены необыкновенным опытом. А это именно то, что нужно для развития личности.

С гипнозом та же история: чем необычнее опыт, чем волшебнее переживание, тем быстрее мы развиваемся. Будучи фокусником и гипнотизером, я, как никто, осознаю всю мощь языка. Сильные слова способны вызывать новые мысли, новые модели поведения и новый опыт. Вот почему многие фразы в этой книге я воспринимаю как своего рода гип-

ноз, ведь они моментально переносят нас в более комфортное ментальное состояние, – иными словами, формируют нам новую жизненную позицию, в центре которой суверенность личности.

Поскольку Карин очень бережно относится к чужому времени, она не «накачивает» книгу содержанием – приятное исключение среди авторов научно-популярной тематики. Она предлагает короткие, емкие фразы, подкрепленные занимательными повседневными историями. Вот увидите: едва закончив читать одну главу, вы начнете следующую, несмотря на то что уже глубоко за полночь. Эту книгу можно сравнить с хорошим сериалом, который хочется посмотреть залпом.

Надеюсь, вам понравится. Скорее переворачивайте страницу и изучайте 50 волшебных формул, которые сделают вашу жизнь проще.

Ваш Тимон фон Берлеши

Вступление

Эта книга сэкономит вам время. Время, которое вы могли потратить впустую на недоразумения, выяснение отношений или разговоры с самим собой. Все это окольные пути, часто приводящие к драме. Я приглашаю к большей честности, ясности, готовности взять судьбу в свои руки и еще большей аутентичности.

Если в ваш активный словарный запас войдет хотя бы пять новых фраз из пятидесяти, которые я предлагаю, ваша жизнь, скорее всего, изменится как внешне, так и внутренне, – в конце концов, приятно хорошо выглядеть в собственных глазах.

Некоторые из них могут показаться чересчур радикальными, другие не произведут на вас никакого впечатления, а какие-то даже покажутся банальными. Так и задумано, не волнуйтесь. Вы прекрасно со всем справитесь, ведь в этом и есть моя цель – сделать вашу жизнь легче.

Совсем недавно одна моя клиентка впервые по-настоящему заявила о себе на семейном празднике, к изумлению всех присутствующих: «Я уже все сказала». Четыре маленьких слова, которые вызвали настоящий переполох. Именно об этом эффекте я и говорю. И о простых фразах, гарантирующих результат.

За годы работы коучем я поняла, в чем корни любой си-

туации. Все истории в этой книге – о личностном росте: как быть лидером для сотрудников, как улучшить отношения с партнером, как общаться с людьми и каким быть. Понимание себя, своего истинного «я» приводит к прекрасному ощущению, которое называется уверенностью в себе.

Можно вернуть эти фразы в разговоре, предотвратив тем самым спор, а можно сделать частью своего внутреннего мира. Вы можете размышлять над ними и искать то, что по-настоящему для вас важно. Мы прекрасно знаем, что нужно делать, но редко применяем эти знания на практике. Я же всегда выступала за поиски кратчайшего пути, позволяющего действовать быстро, результативно и в то же время непринужденно.

Если кто-то говорит: «Было легко – сработало на раздва!» – это для меня лучший комплимент. Так и должно быть. Вот почему я даю еще и практические советы, как скорее запомнить то, что кажется вам важным. Восхитительное ощущение спокойствия и уверенности возможно только тогда, когда мы прочно стоим на ногах. Для этого необходим арсенал надежных средств выражения и постоянный доступ к ним.

Я люблю сторителлинг и яркие примеры, поэтому в каждой главе привожу реальные кейсы: как возникло конкретное предложение и как оно облегчило кому-то жизнь. Конечно, я изменила имена и другие детали, которые позволят участникам событий остаться неузнанными. Конфиден-

циальность – дело чести.

Вы, наверное, думаете, почему, рассказывая во вступлении о главах, я постоянно прыгаю туда-сюда. То все очень непринужденно, то вдруг формально – как будто я никак не определяюсь. Я намеренно оставила все так, потому что мои 50 фраз пригодятся в разных ситуациях – как для общения в личной жизни, так и в деловой сфере. Их можно применять, общаясь с незнакомцами, друзьями, клиентами, детьми. А поскольку с боссом вы вряд ли разговариваете на «ты», а с дочерью вряд ли на «вы», вы столкнетесь с пестрой смесью в этой книге.

Вы можете читать ее в любом порядке. Каждая глава самодостаточна, поэтому, взяв из одной все, что нужно, вы можете продолжить чтение, пролистывать вперед, возвращаться к прочитанному, перепрыгивать какие-то главы – в общем, поступать так, как вам удобно. Вы можете посмотреть оглавление и выбрать фразу, с которой начнете, а можете двигаться привычным образом от первой до последней главы. Можете довериться случаю: откройте книгу на любой странице и начните читать. В эпоху фастфуда я предлагаю вам простые закуски. Каждая – на один зубок, менее десяти минут. Какой бы вариант вы ни выбрали – приятного чтения!

Еще пара соображений о языке. Мне важно писать в потоке и читать книги, после которых я чувствую воодушевление. Есть вещи, о которые я спотыкаюсь как читатель, поэтому постараюсь избегать их и как писатель, даже если они звучат

политкорректно. Вы, наверное, догадались, к чему я клоню: языковой код, соответствующий полу. Будучи человеком открытым и уважительно относящимся к окружающим, я, само собой, обращаюсь на страницах книги ко всем людям. Я не хочу, чтобы тут были «клиентки/клиенты» или собирательное «читатели». Это противоречит моим взглядам. Я не имею в виду концепцию, я говорю о своем чувстве языка. Оно восстает. Так что полагаюсь на вашу терпимость и буду счастлива, если каждый почувствует, что я обращаюсь к нему, даже если я не буду использовать гендерных звездочек или гендергэпа¹, потому что я совершенно точно имею в виду всех – и, безусловно, вас тоже.

¹ Гендергэп – в лингвистике символ подчеркивания, разделяющий основу слова и его окончание для достижения гендерной нейтральности языка. *Здесь и далее прим. пер.*

1. Я сам решаю, когда мне злиться

Дело происходит в мансарде берлинской студии звукозаписи. Менеджер одной известной поп-исполнительницы кричит на музыкального продюсера, тот огрызается в ответ, а певица потягивает латте-макиато и выпускает в воздух клубы дыма. Я нахожусь тут как автор музыкальных текстов и, плохо скрывая свое удивление, спрашиваю, как ей удастся сохранять спокойствие в хаосе. Девушка пожимает плечами: «Я сама решаю, когда мне злиться!»

Вот это круто! А ведь по ней и не скажешь. Какая замечательная фраза. С тех пор она не раз облегчала жизнь мне и сотням моих клиентов. «Самое ужасное, что, когда мы сердимся, мы вредим себе, а не окружающим», – сказал однажды Курт Тухольский². Мне нравится эта мысль, потому что гнев – бессмысленная эмоция, она не приводит ни к чему, кроме еще большего гнева. Точно так же, как радость притягивает радость, а сомнения порождают новые сомнения, гнев подпитывается гневом. Однако попробуйте сказать об этом человеку, которого поставили в дурацкое положение или который принял чьи-то слова на свой счет. Вряд ли он поблагодарит вас за подсказку.

Осознание чего-то или внезапное озарение редко приво-

² Курт Тухольский – немецкий писатель, поэт и журналист времен Веймарской республики.

дят к изменению поведения, потому что последнее всегда результат нашего нового отношения. Именно поэтому в первой фразе кроется большая сила. Но когда формируется новое отношение? Когда то, что мы понимаем, влияет на нас еще и эмоционально. Когда происходит что-то поразительное и нам хочется новизны в жизни. В этот момент появляется сильная мотивация, мы принимаем решение – и многое становится проще.

Я выросла во Франкфурте-на-Майне, поэтому знакома с типичной гессенской мантрой: «Пока я не рассердился, мне по-хорошему все равно». Очень удобная базовая установка, потому что она выражает самоопределение. А это значит, что мы серьезно относимся к своим проблемам, но в то же время не настолько, чтобы перекладывать груз ответственности за свои чувства на других. Какой смысл наделять такими полномочиями того, кто нас раздражает? Давать кому-то право решать, когда и как вам себя чувствовать? Лежать ночью без сна, мысленно составляя одно электронное письмо за другим, чтобы не отправить в результате ни одного?

Это бессмысленно, только портит настроение и крадет жизнь. Но, увы, происходит снова и снова. Давайте представим себе масштаб: энергией, которую люди по всему миру ежедневно тратят на обиды, можно было бы круглосуточно освещать целые города. Любая проблема становится вдвое сложнее, когда мы злимся, и в три раза сложнее, когда мы

злимся из-за того, что злимся. Давайте не будем мудрствовать хотя бы с собственными реакциями.

Как же это сделать? Может, все дело в типе личности? К счастью, нет. Нервное возбуждение и гнев появляются, когда мы бездействуем, находимся в нерешительности. Если вы цените независимость, свободу и личную ответственность, то тема этой главы будет для вас особенно актуальна, а воплотить ее в жизнь будет проще, чем кажется. Поймите: когда мы считаем, что виновны обстоятельства, мы заблуждаемся. Вы и только вы выбираете, как реагировать на обстоятельства. Взять на себя ответственность и с этого момента начать контролировать, кто и что вас раздражает, – отличный первый шаг.

Не стесняйтесь заключить с собой договор, и мантра «Я сам решаю, когда мне злиться» станет естественной частью вашей новой системы ценностей. Если сегодня вам что-то важно, а уже завтра вы обо всем забудете, пользы, к сожалению, будет немного. В следующий раз, когда вы почувствуете волнение, удержитесь от немедленной реакции. Сделайте выдох, а на вдохе вспомните эту фразу. И только тогда решите, расстраиваться вам или нет. Если решите не расстраиваться, то можете, например, отреагировать так: «Мне, конечно, есть что сказать по этому поводу, но давайте лучше придерживаться темы обсуждения. Хорошо?» Или: «Мне не хочется повышать голос. Это слишком энергозатратно. Давайте продолжим говорить о делах». Или: «Ага.

Интересно. И как нам продолжать наше общение? Предлагаю конструктивно».

В принципе, неважно, что вы говорите. Правда. Дело не в очередных суперформулировках, хотя большинство клиентов цепляются именно за них. По моему опыту успешная деэскалация конфликта зависит от того, как вы себя держите. Можно и коряво выражать мысли, и вообще ничего не говорить. Однако если вы позволите волнению взять верх, не сможет даже самая изысканная формулировка.

А что, если ваш оппонент говорит колкости лишь для того, чтобы вывести вас из себя? Типа «Что-то ты молчишь!» или «Боишься сорваться?». В таком случае можете сделать шаг назад, улыбнуться, выпустить мысленно клуб дыма и сказать: «Знаешь... Я сам решаю, когда мне злиться».

ЧТО ДАЕТ ВАМ ЭТА ФРАЗА?

**ВНУТРЕННЮЮ НЕЗАВИСИМОСТЬ. ЧИСТУЮ
СОВЕСТЬ. ВРЕМЯ.**

2. Я делаю это не тебе назло, я делаю это для себя

Катя явно не в духе. Она кидает сумку на желтый стул рядом с собой и тут же выдает: «Мне нужно выговориться. Вчера кое-что произошло». И понеслась. Она пришла домой совершенно без сил после напряженного дня, и все, о чем она мечтала в течение нескольких часов, – это полежать в горячей ванне. И надо было так случиться, что именно в этот вечер ее бойфренд купил билеты в кино. Надо сказать, Том никогда этого не делает (что является частой причиной ее жалоб). Да, непростая ситуация.

Катя (настроенная сделать так, как решила): «Очень жаль, но сегодня я хочу полежать в ванне. На большее я не способна».

Том: «Что? Ванну ты можешь принять в любой другой день! Я уже купил билеты!» Она там что, и правда набирает ванну? Он идет за ней и видит, что Катя растворяет в воде щедрую порцию голубой соли.

Катя: «Отлично, теперь из-за тебя меня совесть замучает!» Она старается перекричать шум льющейся воды, которая даже немного попадает ей в глаза.

Том: «Из-за меня? Это еще кто кому испортил вечер? Чтобы я еще хоть раз решил удивить тебя?!» Бум. Он хло-

пает дверь. Да, глупо вышло.

Может быть, вам знакомы подобные обвинения: «Когда ты так себя ведешь, я себя чувствую паршиво» или «Из-за тебя у меня теперь нет настроения». Конечно, в разгар ссоры мы, наверное, и правда думаем: кто так себя чувствует, тот и прав. Но потом, поостыв, мы должны понять, что это вряд ли так. Как другой человек может вынудить нас чувствовать себя паршиво? Разве у нас нет права голоса? Мы не можем за себя постоять? Разве не мы сами в ответе за свои чувства?

Похоже на наводящие вопросы, и отчасти так оно и есть. Потому что, как коуч, я, конечно, убеждена, что мы всегда сами решаем, как и что нам чувствовать, – своего рода профессиональная деформация. Вы понимаете, о чем я, или вас что-то здесь смущает? То, во что мы верим, сильно зависит от нашей стрессоустойчивости, от опыта (который, безусловно, определяет наше мировоззрение), а также от нашей самооценки. Не могу не сделать еще один реверанс в сторону индустрии поп-музыки: «Я сам решаю, когда мне злиться». Здесь эта фраза тоже уместна.

Однако для ситуации с ванной и кино я бы все же предложила другую. Не менее эффективную, но гораздо более аналитическую: «Я делаю это не тебе назло. Я делаю это для себя». Большая разница. Подобное разделение позволяет провести четкую линию между собой и окружающими. Ту самую, которую мы, к сожалению, часто преступаем. И уж если

это началось, то перед нами открываются двери в расплывчатое царство обвинений и инсинуаций. Мы тут же начинаем валить все в одну кучу: тебя и меня, намерение и следствие, то, что происходит на самом деле, и то, что нам кажется. Все замешивается в дикий коктейль, и прочертить линию на этом этапе невозможно. Где заканчиваюсь я, а где начинается другой? Кто разберет?..

«Хочешь со мной в кино?» – «Я лучше останусь дома». – «Ну вот, испортила мне вечер!» Этот краткий обмен любезностями – лишь один из способов провести вечер. А вот альтернативный вариант.

Том: «Хочешь со мной в кино?»

Катя: «Мне очень жаль, но, пожалуй, не сегодня. Я совершенно без сил и весь день только и жду момента, когда смогу наконец принять ванну».

Том: «Просто отлично, а я уже купил билеты».

Катя: «Черт, глупая ситуация. Мне правда жаль. Но я все равно хочу принять ванну, мне сейчас это очень нужно. Но спасибо тебе, что все так здорово придумал».

Том: «Издеваешься, что ли?»

Катя: «Почему издеваюсь? Я ведь делаю это не тебе назло. Я делаю это для себя. Огромная разница».

Ситуация могла бы повернуться и таким образом. И если Тому после этого по-прежнему хочется дуться – что ж, его дело. Закипеть или нет – решение добровольное. А его девушка может с чистой совестью заниматься своими дела-

ми. Тоже добровольно.

Нужно постараться как можно отчетливее осознать, действует ли человек вам назло или в своих интересах. Подумайте об этом в следующий раз, когда запахнет жареным. Многих споров можно было бы избежать, если бы мы умели – в зависимости от темперамента – договариваться с собой или улаживать все напрямую с другим человеком.

«Я делаю это не тебе назло, я делаю это для себя» – рекомендую эту фразу и тем, кто с ее помощью планирует спокойно проводить черту, и тем, кому сначала нужно научиться правильно воспринимать подобные высказывания. Осознать, что эта фраза произносится не в пику, особенно важно тем, кто имеет тенденцию принимать все на свой счет.

Если вам созвучны эти мысли и вам нужно проработать данную ситуацию, можете сразу перейти к фразе 17 или 42. В них тоже говорится об умении устанавливать личные границы: «Я думаю, это не моя проблема» и «Пожалуй, не буду принимать это на свой счет». Обе фразы дарят такое же чувство свободы, как и та, что Катя использовала в тот вечер в ванной. А потом при необходимости снова и снова.

А если ваши чувства все же задели? Тогда представьте, что собеседник только что объяснил, что его решение не имеет к вам никакого отношения. Что-то вроде: «Я делаю это не тебе назло, я делаю это для себя». Возможно, вам будет проще принять эту позицию.

ЧТО ДАЕТ ВАМ ЭТА ФРАЗА?

ЯСНОСТЬ. ПОНИМАНИЕ. ГАРМОНИЮ.

3. Извините

Жизнь была бы намного проще, если бы каждый человек освоил на своем родном языке три важных слова, которые значатся в любом путеводителе сразу после «здравствуйте». Спасибо. Пожалуйста. Извините. Даже тем, кому совершенно не даются иностранные языки, обычно все же удается выдать их из себя во время отпуска. Ну а на родном языке? Почему мы не пользуемся ими в повседневной жизни?

Вот недавний случай в продуктовом магазине. Мужчина толкает тележку с покупками к кассе, что-то при этом читает и задевает передними колесами лодыжку женщины. Она взвизгивает, мужчина в испуге отдергивает тележку. Покупательница потирает ногу, а мужчина возмущенно: «Да, и что? Я в очках для чтения!» Шопинг – штука интересная. С точки зрения поведенческой психологии.

В том же магазине, прямо перед автоматом, принимающим бутылки, я в который раз становлюсь свидетелем поразительной сцены: одна женщина, как будто передумав сдавать бутылки, делает несколько шагов назад и натывается на другую: «Упс». А вторая: «Можно поосторожнее?»

Первая: «Ну у меня же нет глаз на спине!»

Меня всегда поражало это предложение, ведь разве не логично: именно потому, что ни у кого из нас нет глаз на спине, и нужно сначала повернуться и посмотреть, а уже потом

пятиться. Надо ведь такое придумать – обвинять другого человека!

Почему автоматическое желание оправдаться перевешивает потребность извиниться? Разве не должно быть наоборот? Но у человека этот рефлекс не является врожденным. Как я недавно заметила, не у всех даже есть эта опция – выражать свои мысли. Некоторым из нас сама идея кажется абсурдной. Тут все дело в том опыте, который мы получили в детстве.

«А ну-ка сейчас же иди и извинись перед мальчиком! Так дела не делаются. Пожмите друг другу руку!» – отчитала недавно одна мама своего малыша на детской площадке. Ее сын, которому от силы года четыре, стоит, потупив глаза, а тут же раздается новая команда: «Посмотрите друг на друга. Давай, извинись как следует, искренне! А где волшебное слово?» Вероятно, и можно чему-то научить, если вдалбливать, а не пытаться объяснить. После этого мне уже не кажется таким уж странным, что мужчина в очках для чтения не сказал: «О, простите! Очень больно? Мне правда жаль».

Понятно, что на языке можно говорить, только если вы его когда-то учили. Тем не менее я всегда считала, что, будучи взрослым, очень удобно оправдывать себя тем, что тебя чему-то не научили в детском саду. Никто ведь нас не учил тогда, в детстве, как извиняться, правда? Какая жалость. Ну так давайте научимся сейчас – это возможно, ведь мы способны к обучению. Вспоминается сразу «Нико-

гда не поздно иметь счастливое детство»³. Одно только название этой книги Бена Фурмана звучит для меня удивительно обнадеживающе и многообещающе. Короче говоря, наверстать упущенное никогда не поздно.

Если вам нелегко попросить прощения, подумайте о том, что извинения могут стать вашим преимуществом. Ведь, извиняясь, мы снимаем с плеч бремя вины. Самые остроумные, вероятно, возразят, что извиниться в принципе невозможно, ведь только другой человек может нас извинить. Мы можем только попросить прощения. Верно. Тем не менее мы довольно часто слышим слово «извиняюсь», поэтому пусть будет. Потому что – независимо от того, прощаете ли вы кого-то или сами просите прощения, – чувство освобождения испытывают обе стороны. Мы проявляем понимание, выражаем сожаление или желание исправиться. Так давайте говорить это чаще, и, когда кто-нибудь просит прощения у вас, принимайте это, а не отмахивайтесь, мол, «не за что», «не волнуйтесь» или «все в порядке».

Некоторые люди предпочитают обходные пути: они дарят цветы или дорогие украшения, которые должны все сказать за них. Возможно, процеженного сквозь зубы «Это за вчерашнее» будет достаточно на языковом уровне. И уж точно это лучше, чем ничего, да и украшение, конечно, поднимает настроение. Но тому, кто просит прощения, было бы на-

³ Бен Фурман «Никогда не поздно иметь счастливое детство» (Borgmann Verlag, 2013). Книга входит в 100 бестселлеров по психотерапии.

много легче смотреть на себя в зеркало, если бы он все же заставил себя подобрать нужные слова.

Одна моя клиентка (назовем ее Уте) годами принимала подобные подношения в качестве извинений. «Это за вчерашнее» в устах ее мужа звучало почти как настоящее признание. Но слышать такое ей доводилось нечасто. После ссоры он обычно бормотал что-то типа: «Сама знаешь, за что...» Что ж, уметь просить прощения – тоже своего рода искусство. И в какой-то момент Уте исчезла. Навсегда. Съехала с квартиры за один день. Оставив свои ожерелья, браслеты и кольца.

Совсем не обязательно сразу съезжать потому, что партнер не может переступить через себя. Но что делать, если мы столкнулись с несправедливостью, ощущаем досаду и надеемся на извинения, в которых нам категорически отказывают? Например, партнеру не хватает проницательности, мешает собственный эгоизм, желание доказать свою правоту оказывается сильнее и нет сил признать ошибку. Некоторых сводит с ума тот факт, что перед ними не извинились. Так как же тогда реагировать?

Осознайте фразу «прошу прощения», и пусть она станет частью вас. В ней заключена сила, которая способна мгновенно удовлетворить наши самые серьезные требования: «Жить становится легче, когда мы принимаем извинения, которых никогда не получали».

ЧТО ДАЕТ ВАМ ЭТА ФРАЗА?

ОБЛЕГЧЕНИЕ. ЯСНОСТЬ. ЧИСТУЮ СОВЕСТЬ.

4. Лучше не буду ничего сейчас обещать

Вид на вечерний Берлин захватывает дух. Подсвеченные купола, виллы в стиле Грюндерцайт, шпили соборов, уютные террасы на крышах. На фоне предзакатного неба виден абрис высотки на Александерплац. А прямо передо мной, в окне от пола до потолка, высится, вся в огнях, гигантская и совершенно сюрреалистичная телебашня. Панорама как на фотообоях. Что же это за квартира? И как я здесь оказалась?

«Как хорошо, что ты здесь. Пусть начнется игра!» – вкрадчиво произносит Дэвид из другого конца комнаты, а его новая пассия Джулиан протягивает мне бокал шампанского. «Рада наконец с тобой познакомиться!» Поцелуй в одну щеку, потом в другую, быстрое прикосновение к смартфону – и из динамиков уже льются безошибочно узнаваемые элегические звуки Cigarettes After Sex.

«Скажи, а из Schoner Wohnen⁴ скоро придут? Тут так круто», – говорю я Дэвиду, колдующему на безумно стильной дизайнерской кухне, плавно переходящей в гостиную мечты.

«Экскурсия по замку?» – предлагает Джулиан, которой принадлежит квартира. Это будет приятный вечер.

Занимательные разговоры с малознакомыми людьми по-

⁴ Schoner Wohnen – немецкоязычный журнал об интерьерах.

зади, ужин окончен, все в отличном настроении, и вдруг Джулиан делает объявление со слезами радости на глазах: «Представляете, вчера я спросила Дэвида, не переселится ли он ко мне, и он согласился. Мы переезжаем на Майорку!» Аплодисменты, звон бокалов, поздравления и мое выражение лица, которое, смею надеяться, выглядит для всех присутствующих как улыбка, но для Дэвида, сидящего через стол от меня, как весьма недвусмысленное «Что-о-о-о-о?!». Похоже, он опять вляпался в историю. Он никогда в жизни не переедет на остров. Я слишком хорошо знаю этого свободолюбивого бунтаря, – скорее всего, он поддался романтическому настроению. И что он теперь будет делать?

«Не говори “да”, если хочешь сказать “нет”» – постер с этой фразой годами висел в коридоре у моей подруги Зандры. А в какой-то момент исчез, и вдруг я слышу совершенно незнакомые нотки в ее голосе: «Лучше не буду ничего сейчас обещать, Карин. Ведь может произойти что угодно». Ушам своим не верю! Зандра всегда была известна тем, что быстро давала обещания, о которых тут же забывала. И вот теперь: «Лучше не буду ничего обещать»? Да, за время нашей дружбы такого еще не было. Для меня это настоящая победа, потому что, как человек, верящий всему, что мне говорят, я всегда принимаю все за чистую монету. А разочарование неизбежно, когда то, что кажется тебе высеченным в камне, для другого человека было всего лишь игрой. Мне долгое время даже в голову не приходило, что для неко-

торых людей «да» на самом деле означает «нет», а иногда и «я не знаю». Мне потребовалось некоторое время, чтобы – против воли – признать: то, что я считаю непостоянством и легкомысленностью, кто-то называет громким словом «гибкость». Когда я слышала фразу «Я не это имел в виду», я всегда думала: «Тогда и не говори этого!» Мы все устроены по-разному. Хорошо, если получается принять это как можно раньше.

Знакомая ситуация? Тогда, может, вместо того чтобы давать необдуманные обещания, стоит присмотреться к менее эффективной фразе? Например: «Лучше не буду ничего сейчас обещать». Она может пригодиться тем, кто кажется решительным, но по опыту знает, что потом отказывается от взятых на себя обязательств. А если раз за разом нарушать данное обещание, возрастает вероятность того, что потом у всех будут неприятности.

Давайте научимся разграничивать, что мы готовы обещать, а что нет. Кто знает, как воспринимает наши слова собеседник? Одни будут скрупулезно взвешивать каждое ваше слово, другие уже завтра забудут о том, до чего вы договорились. Как много приятных бесед обернулись выяснением отношений, разбившись о фразу «Да я это просто так сказал!», испортив кому-то день, вечер, отпуск.

Однажды я назвала свой бизнес-семинар «Как понимать недопонимания». И на нем у многих случались инсайты, и у меня в том числе. Потому что на удивление быстро выяс-

нилось: умение договариваться – настоящее минное поле. Речь не обязательно о работе – там как раз большинство людей весьма добросовестны. Однако, как выяснилось, люди, на которых можно положиться на работе, в личной жизни не всегда выполняют обещания. Знакомая ситуация? Предупредительный на работе – и вдруг необязательный в домашнем кругу? С коллегами ваш партнер сама исполнительность, а дома не может без напоминания вынести мусор? На самом деле это маловероятно. Если умеешь кататься на велосипеде, то обычно не только по вторникам и каждую вторую пятницу месяца, но и в любое время. Я имею в виду, что если вы способны сделать все в срок на работе, то по логике вещей должны быть такими же обязательными и в выходные. Быть надежным сотрудником, но совершенно не уметь держать слово, данное собственным детям? Так не бывает. Но почему-то случается...

Во многих случаях ключевой фактор здесь – завышенные требования. Сотрудники, занимающие ответственные должности, хотят дома тишины и покоя. Им нужно подзарядить батарейку, расслабиться и хоть иногда не быть никому ничего должными. Обычно они даже не подозревают, что остальные члены семьи расценивают такое поведение как неуважение. Такие люди знают свой потенциал и стараются его не растрчивать. И зачастую именно за этим кроется наибольшая угроза для семейного благополучия.

Подобных моментов можно избежать, если научить-

ся сдерживаться и не выдавать незамедлительную реакцию, когда от нас чего-то требуют. Прислушайтесь к себе. Мне и правда хочется согласиться? Я смогу сдержать данное обещание? Я вообще могу что-либо обещать? Если ответ «нет» или «не знаю», то лучше не говорить «да». Понятно, что все об этом знают, но ведь не все это делают. Одно дело – знать, как поступить, и совсем другое – применять эти знания на практике. Может быть, дело в сострадании. Нам очень не хочется никого разочаровывать, и поэтому иногда мы обещаем, уже догадываясь – а чаще всего и зная, – что не сдержим слово, даже если действовали из лучших побуждений. И как следствие, мы по собственной глупости в какой-то момент приходим к тому, чего так старались избежать: разочаровываем окружающих. Нам приходится отказываться от своих слов, и мы понимаем, что не нужно было изначально давать никаких обещаний. Сколько лишних телодвижений! А ведь их можно было не совершать.

«Лучше не буду ничего сейчас обещать» – вот что, как вариант, мог сказать Дэвид, когда встал вопрос о переезде, и неважно, что момент был бы испорчен. Он, кстати, так и не переехал на Майорку. И даже в умопомрачительную квартиру Джулиан. Обязательства – это не про него, даже если из спальни открывается вид на телебашню. Однако потребовалось целых два года, прежде чем он смог сказать об этом прямо. Если бы он изначально был честен с собой, вместо того чтобы давать пустые обещания, которые так хорошо зву-

чат в конкретный момент, но которые так сложно сдержать, он избавил бы их обоих от лишних нервов.

«Лучше не буду ничего сейчас обещать». Держать эту фразу про запас – хорошая идея. С ее помощью можно избежать множества ссор, ненужных хождений вокруг да около и разочарований.

ЧТО ДАЕТ ВАМ ЭТА ФРАЗА?

**ГАРМОНИЮ. ЯСНОСТЬ. ОЧЕНЬ МНОГО
ВРЕМЕНИ.**

5. Хотеть – то же, что и быть должным, только добровольно

«Новая метла чисто метет!» – встречает меня с широкой улыбкой и распростертыми объятиями генеральный директор фармацевтической компании. Он идет мне навстречу по слишком большой для этого крошечного кинотеатра сцене – тут будет проходить наш тренинг. Послезавтра он хочет произнести перед собравшимися вступительную речь.

«Вы сразу задаете высокую планку», – смеюсь я, и мне не терпится увидеть, что же будет дальше. Найти другого тренера, когда все уже отлажено, будет непросто. «Ерунда! – отвечает генеральный директор (назовем его г-н Варнке). – Я хорошо подготовился, можем начинать прямо сейчас». Но очень скоро становится ясно, что времени нам потребуется больше, потому что его приветственное слово – настоящая катастрофа: «Мы должны что-то в себе изменить, стать лучше, если не хотим, чтобы наш корабль пошел ко дну!» Разве в договоре не была прописана «мотивационная речь»?

Должны. Не самое простое слово для привлечения сотрудников. Потому что, конечно, никто в зале не станет кричать от счастья: «Вау, здорово! Так приятно быть кому-то должным!»

У г-на Варнке нет никакого желания что-либо переписыв-

вать. Он не хочет сидеть в красном бархатном кресле со своим ноутбуком, он пришел, чтобы блистать, будучи в центре внимания. И я его понимаю. «Тем не менее нам предстоит с этим разобраться. Вы же хотите вдохновить свою команду». – «У нас один час», – деловито говорит г-н Варнке, поэтому я не могу растекаться мыслью по древу на тему «Хотеть – то же, что и быть должным, только добровольно». Так что наверстаю упущенное на страницах книги.

Долженствование всегда выражает принуждение: ты не можешь делать то, что хочешь, у тебя связаны руки. На тебя давят, ты становишься жертвой обстоятельств. Однако творцы не должны, они хотят. Мне потребовался целый час, чтобы донести эту мысль. Теперь речь г-на Варнке звучит четко и ясно, в ней даже нашлось место юмору. Мы репетируем весь день, ни на что не отвлекаясь, и в итоге довольный генеральный директор на физическом уровне ощущает, как это приятно – увлекать за собой людей, используя сильные, мощные вербальные средства. Наш оператор, зашедшийся от восторга, радостно хлопает в ладоши. Мурашки никогда не лгут.

Ученые изучали такие слова, как «хочу», «нужно», «должен», и выявили, что последнее повышает уровень стресса, давление, липидный профиль. Чувствуя, что его принуждают, человек и выражается соответствующе: «Я должен подготовить предложение», «Мы должны согласиться», «Поторопись, а то я уже должен бежать». Оказавшись в спирали дол-

женствования, мы сами не замечаем, как усиливаем стресс. Если человек сто раз услышал фразу о том, что он что-то должен, он чувствует давление и начинает выдавать предложение за предложением, в котором он что-то «должен». В теле возникает еще больше напряжения, и это уже похоже на замкнутый круг. Как если бы, почувствовав, что стало жарко, мы надели пуховик и сделали батареи погорячее, вместо того чтобы их отключить и открыть окно нараспашку. Чего не хватает тем, кто все время что-то «должен», так это маленького переключения – с «должен» на «хочу».

Участники одного мастер-класса заговорили на тему «Хочу и должен». Одна очень активная женщина сказала, что испытывает стресс с приближением дедлайна: «Я не могу не сделать коммерческое предложение!» «Почему?» – спокойно спросил ведущий. Женщина возмутилась: «Ну я же обещала!» – «А почему?» – «Потому что я хочу получить контракт». – «Значит, ты хочешь получить контракт, но не хочешь ничего для этого делать?» – «Да нет же» «А выходит, что да, – дружелюбно ответил тренер. – Лучше сконцентрируйся на том, чего ты хочешь. То, что ты называешь “должна”, – это цена, которую приходится платить». Мне показалось, это очень умно.

Тот же мастер-класс, но чуть позже. «Ты ведешь себя так, будто у всех нас есть выбор!» – говорит мужчина лет пятидесяти пяти в элегантном костюме, разместившийся на одном из немногих стульев, в то время как большая часть участ-

ников сидела на ковриках для йоги. «А разве у нас нет выбора?» – задает вопрос ведущий семинара. «Конечно, нет! Если я не буду делать свою работу должным образом, меня уволят». – «И что?» «И что? – Мужчина подбирает слова. – Тогда я буду безработным!» «И что?» – раздается спокойный голос ведущего. «Тогда я не смогу заплатить за дом и за школу для детей. Все на свете стоит денег!» – «А кто хотел, чтобы дети ходили в частную школу?» – «Ну мы, конечно. Это отличная возможность!» – «То-то и оно. Ты хочешь всего и сразу: дом, школу, работу. Довольно много всего. А если тебя что-то не устраивает в том, чего ты хочешь, ты вдруг начинаешь думать, что что-то должен». Элегантный мужчина на секунду задумывается. Я прекрасно понимаю, что он имеет в виду, но и позиция ведущего мне ясна. Тогда мне было двадцать три, и я думала: «Теперь-то я знаю все!» Так мило.

«Я хочу иметь какие-то вещи, но не хочу ничего за них платить». По сей день таково мое определение слово «должен». Стоит увидеть его истинный смысл, и мы лучше поймем себя. Например: «Я еще должен заплатить налоги». Может, это означает: «Я хочу сэкономить на консультанте по налогам»? А тот, у кого на него нет денег, наверное, мог бы сказать: «Я хочу потратить деньги на что-нибудь другое». В эту игру можно играть бесконечно. Долженствование редко отражает истинную ситуацию, оно только создает видимость. Конечно, везде есть исключения. Например, несправедливо

осужденный должен сесть в тюрьму. Для других заключенных эта фраза скорее звучит как «Я хотел ограбить банк».

Мы приняли решение, но не хотим нести ответственность за его последствия – вот как частенько маскируется должествование. Но жизнь может стать легче, если мы научимся разделять то, что мы должны делать, и то, что хотим.

Иммануилу Канту приписывают фразу «Я могу, потому что хочу то, что должен». Это правильно – делать ставку на мотивацию, особенно когда речь идет о чем-то, от чего нам хочется откеститься больше всего. Возьмем, к примеру, бухгалтер. Слово, которое большинством скорее выдыхается со стоном, чем произносится. Для меня эта тема тоже всегда сводилась к долгому и мучительному переключению стопок из стороны в сторону. В какой-то момент я изменила свое отношение. Мне надоело разбирать квитанции, бубня себе под нос. Уж если я и буду заниматься бухгалтером, то на своих условиях. С тех пор я ставлю специальный плейлист Peaceful piano, добавляю пару капель лемонграсса в аромалампу и наливаю свой любимый чай. Все остальное мне уже не важно. Мое кредо: прежде чем взяться за то, что нужно сделать, надо усилием воли захотеть это сделать – со свободой выбора делать это гораздо приятнее.

На своих коуч-сессиях я иногда даю домашнее задание: подумать над предложениями, которые начинаются со слов «я должен» и «я не могу». Это упражнение придется по душе тем, кто любит рефлексировать, потому что оно вносит

ясность и открывает удивительные вещи: часто оказывается, что наши предложения не соответствуют действительности. Они вытекают из негативных чувств и старых мыслей, давят на нас, вызывают зависимость от другого человека и формируют низкую самооценку. «Не верь всему, что слышишь, и особенно когда сам это говоришь» – в таких случаях подобная фраза, обращенная к самому себе, может звучать ободряюще.

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.