

18+

Андрей Соколов

Как научиться острословию



Андрей Соколов

Как научиться острословию

*http://www.litres.ru/pages/biblio_book/?art=69912994
ISBN 9785006079328*

Аннотация

Если вы хотите узнать, как при помощи острословия защититься от агрессивных высказываний, не позволять собой манипулировать и правильно мыслить, откройте эту книгу. Методы ответов на упреки и насмешки появились в результате обобщения опыта высказываний известных и выдающихся людей, философов. В книге вы найдете много примеров, взятых из различных источников. Ее можно использовать и как учебник, и как справочник. Значительные фрагменты книги были опубликованы ранее в газете «Первое Сентября».

Содержание

ПРЕДИСЛОВИЕ	7
ВВЕДЕНИЕ	11
БУДЕТ ЛИ ВАМ ПОЛЕЗНА ЭТА КНИГА	11
УПРЕКИ В НАШЕЙ ЖИЗНИ	13
ТРИ УРОВНЯ ОВЛАДЕНИЯ	14
ОСТРОСЛОВИЕМ	
МЕТОДИКА	16
САМОПРОГРАММИРОВАНИЯ	
МУДРОСТЬ ДРЕВНИХ ПРИХОДИТ НАМ	20
НА ПОМОЩЬ	
ГЛАВА 1. ЗНАНИЯ И УМЕНИЯ, КОТОРЫЕ	22
ОБЕСПЕЧИВАЮТ ЖИЗНЕННЫЙ УСПЕХ	
ТРИ ЧЕЛОВЕКА ЖИВУТ ВНУТРИ НАС	22
УМЕЙТЕ ДЕРЖАТЬ УДАР	25
ТАЙНЫ УПРАВЛЕНИЯ ЭМОЦИЯМИ	29
ЗАДАЧА МИНИМУМ И ЗАДАЧА	36
МАКСИМУМ	
УМЕЙТЕ ЖИТЬ В МНОГОМЕРНОМ МИРЕ	37
О ВООРУЖЕНИИ И ИСПОЛЬЗОВАНИИ	40
ОРУЖИЯ	
БИОРОБОТ ИЛИ ЛИЧНОСТЬ	43
ГЛАВА 2. РЕМЕСЛО	46
БЕЗОТКАЗНЫЙ АВТОМАТ	46

ЗАРЯДИТЕ СВОЕ ОРУЖИЕ	49
КЛАССИЧЕСКИЕ ОБРАЗЦЫ	51
Молчание сфинкса (П1)	51
Спокойствие мудреца (П2)	51
Умение Зенона (П3)	52
Оружие плебея (А4)	53
Человечность Аристотеля (П5)	53
Иммунитет врача (П6)	54
Святость Диогена (П7)	54
Рассудительность Демарата (П8)	55
Ответный поцелуй (АП9)	55
Польза яда (П10)	56
Словесное айкидо (П11)	56
Ответ делового человека (П12)	57
Заочная пощечина (П13)	57
Сила знания (П14)	58
Авторитет врача (П15)	58
УШЕЙТЕ СВОЙ КОСТЮМ	59
Мудрость жизнелюба (П16)	60
Ловушка Аристиппа (АП17)	61
Защита софиста (П18)	62
Оправдание труса (А19)	63
Оружие против сноба (А20)	63
Сила судьбы (П21)	64
Спокойствие смерти (АП22)	65
Искушение судьбы (П23)	65

Довод индивидуалиста (П24)	66
Старание Сципиона (П25)	67
ГЛАВА 3. НАУКА (теория)	68
УНИВЕРСАЛЬНОЕ СРЕДСТВО	68
Конец ознакомительного фрагмента.	71

Как научиться острословию

Андрей Соколов

© Андрей Соколов, 2023

ISBN 978-5-0060-7932-8

Создано в интеллектуальной издательской системе Ridero

ПРЕДИСЛОВИЕ

Человек, читающий книгу, сам не зная для чего, напоминает рудокопа, который для того, чтобы добыть несколько грамм драгоценного металла перерабатывает горы руды.

Обычно, когда разумный читатель берет с полки книгу, он преследует какую-то определенную цель. Если он хочет развлечься, то выбирает детектив или душещипательный роман. Если стремиться узнать что-нибудь познавательное, интересное, то выбирает научно-популярное издание. Тот, кто желает основательно изучить какой-либо предмет, открывает учебник. Желаящий быстро получить вполне определенную информацию берет в руки энциклопедию, словарь или какой-либо справочник.

Эту книгу можно читать, преследую все четыре перечисленные цели.

Итак, если вы желаете просто развлечься и удовлетворить минутное любопытство, то вам следует пролистать предисловие и первые две главы, заглянуть в приложение 2. После этого откладывайте книгу в сторону, иначе она может вам показаться скучной.

Если вы желаете получить представление об искусстве отвечать на упреки, к первым двум главам следует добавить третью, заключение и приложение 1 (последнее необходимо в том случае, если вы желаете определить свои способности

к искусству острословия).

Если читатель хочет узнать и посоветоваться, как лучше вести себя в том или ином конкретном случае, когда кто-либо говорит ему горькие и обидные, задевающие самолюбие слова – книгу следует использовать как справочник. Чтобы лучше сориентироваться в нем, прочтите главу 2 и начало главы 4. Основным материалом для вас будет приложение 2.

Наконец, если читателем движет желание основательно изучить искусство острословия и получить не просто знания, а умения, данная книга на некоторое время должна стать вашей настольной книгой, вашим советчиком и учителем. В данном случае необходимо изучить весь материал, следовать приведенным в нем рекомендациям и время от времени возвращаться к прочитанному.

А так ли уж оно нужно, это искусство острословия, ведь и без него можно прожить? – засомневается читатель. Прожить, конечно, можно. Весь вопрос – как прожить?

Неумение ответить на агрессивное высказывание нежелательно по нескольким причинам.

1. Это унижает вас самих, как человека показавшего интеллектуальную несостоятельность, отсутствие внутренней целостности.

2. Снижает самооценку, приводит к мрачным мыслям, осознанной или подсознательной неуверенности в себе.

3. Представляет вас в не лучшем, а то и в смешном виде в глазах окружающих.

4. Навешивает на вас ярлык проигравшего, что может прямо или косвенно затронуть вашу честь и в дальнейшем снижает значимость вашей личности в коллективе. Поэтому ответить что-то хотя бы нейтральное, пригодное для многих случаев необходимо, например, «Я не буду отвечать на твои слова, потому что ты еще не дорос до понимания меня». Если нет слов для ответа, не следует отвечать прямыми оскорблениями и бранью. Возможно, вас оппонент этого и добивается. Это ответ подобен реакции животного и ему вас уподобляет. Вы махнули рукой в сторону хищника, и он оскалился и зарычал, вы пнули осла, а он вас лягнул.

5. Позволяет вами манипулировать, заставлять делать то, что вы не хотите. Для этого собеседник вызывает у вас такие эмоции, как стыд, вину, обиду, гнев.

6. Нарушает ваше внутреннее спокойствие, ввергает в пучину стресса. Надо заметить, что агрессивные высказывания всегда нарушают душевное спокойствие, но важен вопрос – в какой мере. Если эмоции разыгрались лишь слегка и были успокоены с твердой позиции разума – в этом случае душевное равновесие восстановится быстро, как успокоится водная гладь, после того, как в воду бросили камень. Если же словесная атака застала вас врасплох и угодила в уязвимое место, то всколыхнувшиеся эмоции могут прорвать плотину рассудительности и благоразумия и хлынуть бурным потоком, умирить который достаточно сложно.

Упреки и прочие неллицеприятные высказывания в ваш

адрес можно воспринимать как критику. Она же чаще всего бывает полезной, активизирует мыслительный процесс, и позволяет искать выход из сложной жизненной ситуации. Критика позволяет встряхнуться, выйти из благодушного и ленивого состояния души, настроиться на действия. «Мало у кого хватает мудрости предпочесть обманчивой похвале благотворную критику», – писал Ларошфуко.

Следует добавить, что образцы ответов на словесную агрессию, приводимые в книге, не только показывают нам, как возможно ответить, но и правильно мыслить.

В книге сделан акцент на отражение упреков, поскольку они вызывают целый спектр разнообразных эмоций, и наиболее опасны. Для отражения других видов агрессивных высказываний могут быть использованы те же самые приемы.

ВВЕДЕНИЕ

БУДЕТ ЛИ ВАМ ПОЛЕЗНА ЭТА КНИГА

В кинофильме «Живет такой парень» есть одна характерная сцена: весельчак шофер Паша и тихий, серьезный инженер Гена играют в шашки. Игра происходит в присутствии невесты последнего, очаровательной библиотечарши.

Гена играет рассеянно и проигрывает. «А еще инженер», – говорит ему девушка с упрёком. Неудачник раздосадован не столько из-за проигрыша, сколько из-за горьких слов своей возлюбленной. Он чувствует себя рыбой, выброшенной на берег. Тщетно он силится придумать что-либо в свое оправдание, но ничего не приходит на ум. Он совершенно раздавлен и жалок. «Ну, причем тут инженер?!» – наконец, после затянувшейся паузы, произносит он жалобным голосом обиженного ребенка. Эти слова звучат, как признание своей интеллектуальной несостоятельности. Наш герой не вызывает к себе ничего, кроме жалости и легкой насмешки. Я думаю, он бы дорого дал в тот момент, чтобы поменяться ролями с удачливым Пашей. Между тем вся его проблема заключалась в нескольких словах, сказанных в нужное

время твердым и решительным голосом.

А что бы вы ответили в подобной ситуации. Вот вам 10 секунд, не более. Попробуйте решиться эту небольшую задачу...

Итак, вы легко и непринужденно справились с этим заданием, и вообще вы из тех, о ком говорят, что он за словом в карман не полезет. Тогда, вероятно, вам нет смысла тратить время на чтение этой книги. Если же вы, подобно нашему герою, оказались в затруднении, если вообще не отличаетесь острословием и в разговоре скорее застенчивый, чем бойкий, то данное руководство будет вам полезно. Приобретенные знания пригодятся в жизни, сделают вас более смелым и уверенным в себе в общении с другими людьми.

УПРЕКИ В НАШЕЙ ЖИЗНИ

Кто из нас не испытывал чувств горечи и обиды в ответ на брошенную в свой адрес реплику. Против отравленной стрелы упрека не спасут ни накачанные мышцы культуриста, ни кимоно подпоясанное черным поясом. От агрессии слова защитить может только слово.

Упреки, которые нам приходится выслушивать от окружающих, не похожи друг на друга. Одни из них напоминают надоедливых комаров, от которых мы автоматически отмахиваемся, и укусы которых лишь вызывают легкий зуд. Бывают упреки, подобные укусу ядовитой змеи, чей яд с кровью распространяется по всему телу и может вызвать серьезную болезнь, оставить незаживающую рану.

Неумение ответить на словесную агрессию унижает человека, ввергает в уныние. Кроме потери самоуважения, вы теряете свой престиж в глазах других.

ТРИ УРОВНЯ ОВЛАДЕНИЯ ОСТРОСЛОВИЕМ

Существуют три уровня овладения острословием, которые условно можно назвать: «ремесло», «наука» и «искусство». На первом уровне человек использует возможности своей памяти и ничего более. Подобно автомату он воспроизводит, когда того требуют обстоятельства, приходящие на ум удачные примеры ответа на упрек (острословия). Если ничего путного в голове нету, то острослов-ремесленник замирает в скорбном молчании или отвечает первой пришедшей на ум фразой, которая вряд ли способна повысить его престиж в глазах окружающих.

Человек, владеющий острословием на уровне «наука» способен не только пользоваться сокровищами своей памяти, но и вовлекать в работу логическое мышление. Его не смутят никакие жизненные ситуации, в любой из них он даст своему противнику в словесной перепалке достойный ответ, который понравится окружающим.

И все же ему будет чего-то не хватать. Ему будет не хватать блеска, легкости и непринужденности, которые возможны только на последнем уровне – уровне «искусства».

Острослов, достигший этой вершины, уже не задумывается ни на мгновение, когда нужно сказать что-либо в ответ. Сила его не в памяти и логическом мышлении, а в ин-

туции и вдохновении. Его реплики блистательны, они приводят в восторг слушателей, надолго остаются в их памяти и пересказываются через много лет. В конце концов, у них есть все шансы обрести бессмертие на страницах книг.

МЕТОДИКА САМОПРОГРАММИРОВАНИЯ

Невозможно в один миг превратиться из заторможенного скромника в человека, который за словом в карман не лезет. Способность быстро и адекватно реагировать на ситуацию зависит от природных мыслительных способностей, быстроты протекания нервных процессов и многих других факторов. На помощь приходит методика самопрограммирования, подобная той, которую используют летчики-испытатели, космонавты для подготовки к критическим ситуациям, требующим быстрого принятия решения. Методика заключается в заблаговременной подготовке к различным ситуациям, возникающим в процессе общения. Она поможет овладеть первыми двумя уровнями и приблизиться к вершине — уровню «искусства». Естественно, что гарантировать этого нельзя, как нельзя гарантировать, что отныне вас не будут смущать и ставить в тупик брошенные в ваш адрес упреки и насмешки. Все зависит от вас, ваших способностей и стараний. Но одно можно обещать. Познакомившись с методами, основанными на обобщении многовековой мудрости, познакомившись с подлинными высказываниями великих и знаменитых людей, вы унесете с собой частичку их ума, жизненного опыта и будете чувствовать себя увереннее.

ИСКУССТВО ОСТРОСЛОВИЯ ПОМОГАЕТ ЧЕЛОВЕКУ СОХРАНИТЬ ЗДОРОВЬЕ И БЫТЬ СЧАСТЛИВЫМ

На первый взгляд этот тезис вызывает некоторое сомнение. Люди привыкли понимать под здоровьем лишь здоровье физическое. Но одного здоровья организма и его органов недостаточно, чтобы человек был по-настоящему здоров. Внутренние сомнения, неуверенность, страхи ведут к возникновению стрессов, а они, как это было доказано, приводят к истощению иммунитета и подтачивают здоровье не меньше, чем периодические запои или курение. Стрессы даже более опасны, так как люди часто не склонны замечать их и бороться с ними. О вреде стресса написано так много, что не хочется лишний раз касаться этой темы.

Упреки, брошенные неподготовленному человеку, легко могут вызвать у него целую бурю эмоций. Вначале это может быть легкое возмущение, желание протестовать переходящее в обиду. Если один и тот же упрек повторяется многократно, а человек копит эмоции и более или менее активно протестует, сила отрицательного воздействия усиливается многократно. Часто возникает длительное мысленное повторное прокручивание ситуации, сопровождающееся нарастанием отрицательных эмоций и страстей. Возникает комплекс патогенного мышления, ведущий к возникновению повторяющихся стрессов.

Умение отразить упрек в зародыше пресекает большую часть негативных процессов и позволяет оградить себя от стресса. В этом смысле его можно рассматривать, как одно из важных средств сохранения душевного и физического здоровья наряду с аутотренингом и психотерапией. Почему мы имеем смелость это утверждать? Дело в том, что искусство как раз и готовит человека к правильному, спокойному и бесстрастному восприятию и отражению упрека.

Артист, перевоплотившийся в Гамлета, на какое-то время спектакля становится им. Так и человек, ответивший своему собеседнику как Сократ, на какое-то время, пусть даже на несколько секунд, становится Сократом. И вместо стресса возникает чувство удовлетворения и законная гордость за себя. Методика самопрограммирования позволяет, если и не приобрести настоящую силу духа, то, во всяком случае, вести себя и отвечать подобно человеку, кому присуще это качество. Человек на какое-то время становится настоящим острословом.

Многие думают, что лечить человека может только врач своими таблетками и хирургическими операциями. Но лечить может и острое слово. От тоски, уныния, безысходности и обиды. Оно может заставить почувствовать человека великаном, сильным и могущественным, стоящим на много выше, сражающихся с ним лилипутов. Мы не обещаем вам, что если вы будите красиво говорить, у вас рассосутся швы и исчезнут болячки, отрастет великолепная шевелюра, но то,

что вы ощутите себя более молодым, сильным, жизнерадостным — это вам можно обещать.

Если коснуться модных учений о биоэнергетике, «тонких субстанциях», чакрах, внечувственном восприятии, то с этой точки зрения искусство острословия можно квалифицировать как эффективный метод биоэнергетической защиты организма. Методика самопрограммирования может считаться способом предотвращения от порчи. Порчи, которая может быть вызвана чьими-то обидными, горькими, злыми словами. Возможно, наука будет развиваться в этом направлении и когда-нибудь откроют, что в процессе разговора между людьми происходит обмен энергиями определенного рода.

МУДРОСТЬ ДРЕВНИХ ПРИХОДИТ НАМ НА ПОМОЩЬ

В этой книге вы найдете много примеров высказываний известных и выдающихся людей, философов древности (см. список литературы в конце книги). Методы ответов на упреки и насмешки появились в результате обобщения их опыта. Эти люди, жившие за много лет до нас, оказывались в жизненных ситуациях очень схожих с современными. На первый взгляд может показаться, что эти примеры безнадежно устарели и несовременны, что некоторые из них тяжело-весны и архаичны, а имена авторов (за некоторым исключением) никому уже не известны. Но это не так. Вдумайтесь сами, приводящиеся здесь примеры дошли до нас из глубины веков. В те далекие времена, когда не было известно книгопечатание, они кропотливо переписывались от руки неизвестными любителями мудрости. Так продолжалось несколько тысячелетий. Скажите, разве возможна лучшая проверка временем, чем эта, разве существует более авторитетное свидетельство в их пользу, чем сумма свидетельств нескольких десятков поколений наших предков.

На мой взгляд, можно указать одну из причин долголетия примеров. В них демонстрируются лучшие проявления человеческой души, чувство юмора, стремление к возвышенному, твердость духа.

Если вы внимательно приглядитесь к приводимым ниже цитатам, то, вероятно, найдете в речах древних приемы, неосознанно применяемые в дискуссиях вами или кем-нибудь из ваших знакомых. В этом нет ничего удивительного. Это доказывает факт преемственности в развитии человеческого мышления.

Среди прочих есть и еще одна причина, по которой полезно со вниманием отнестись к высказываниям известных людей прошлого — на них можно ссылаться и лишний раз блеснуть своей эрудицией.

ГЛАВА 1. ЗНАНИЯ И УМЕНИЯ, КОТОРЫЕ ОБЕСПЕЧИВАЮТ ЖИЗНЕННЫЙ УСПЕХ

ТРИ ЧЕЛОВЕКА ЖИВУТ ВНУТРИ НАС

Американский психотерапевт Эрик Берн выдвинул исключительно плодотворную, на мой взгляд, теорию, пользующуюся в настоящее время широкой известностью у психологов-практиков. Суть ее в том, что каждый из нас имеет не одно «Я», как это принято считать, а три очень различные, «Я».

В этом смысле человека можно сравнить с самолетом.

Сама по себе стальная птица — это тело человека, а управляют ей не один пилот, как это происходит обычно, а целых три. Эти три пилота — наши различные «Я». Все они столпились в узкой кабине, руки каждого, отталкивая других, тянуться к штурвалу: дайте, мол, мне порулить.

Одновременно три пилота не могут управлять самолетом — штурвал один. Волей-неволей приходится меняться.

Но характер и темперамент пилотов очень разные, у каж-

дого свой «подчерк» управления машиной, от этого и полет самолета, способность к маневрам сильно различаются в зависимости от того, кто за штурвалом.

Первого пилота, первое наше «Я», зовут «Ребенок». В этом имени вся его сущность, весь характер: он реагирует на внешний мир с непосредственностью ребенка. Если его обидеть – он заплачет, а если рассердить, то может поддаться необузданному гневу и, обуреваемый эмоциями, способен на самый необдуманный поступок. Полет самолета, когда за штурвалом «Ребенок», неуверен и неровен, он не застрахован от любых случайностей и не исключено, что прекрасная во всех отношениях машина может сбиться с верного курса.

Вспомните себя в состоянии гнева, страха, обиды или азарта – в эти моменты вами управлял «Ребенок».

Имя второго пилота – «Родитель». Это очень серьезный субъект. У него в голове есть рецепты на все случаи жизни и всегда имеется готовый, хотя и стандартный, ответ. В этом смысле он чем-то схож с автоматом.

Убедить «Родителя» в чем-либо совершенно невозможно.

В самом деле, этот пилот по характеру чем-то очень похож на вашего пожилого отца или какого-нибудь родственника преклонных лет. Когда за штурвалом «Родитель», кажется, что самолет летит на автопилоте. В спокойную погоду нет ничего лучше, действия летчика доведены до автоматизма, риск каких-либо неурядиц минимален. Но вот произо-

шло что-то неожиданное. Самолет вошел в грозовое облако, вышел из строя один из двигателей. В этой ситуации «Родитель» становится еще более беспомощным, чем «Ребенок».

Справиться с задачей может только третий пилот «Взрослый». Он способен отвести в сторону ненужные эмоции, оставить инструкции и предписания. Его основное оружие логика, самоконтроль, критическое отношение к своим действиям. Взвесив все «за» и «против», этот пилот способен выбрать правильное решение, пойти на оправданный риск.

Именно в состоянии «Взрослый» человек достигает наивысших результатов в своей умственной деятельности. По сути дела возможность достижения этого состояния и сделала человека человеком.

УМЕЙТЕ ДЕРЖАТЬ УДАР

Вспомним теперь сюжет, который, наверное, каждый из нас наблюдал хотя бы раз с экрана телевизора.

Перед вашим взором ринг – маленький островок свободного пространства среди моря бушующих трибун. На нем двое атлетов, сошедшихся в бескомпромиссном поединке.

Один из них, что с виду покрепче и покоренастее, как говорят на спортивном жаргоне, боксирует «первым номером», то есть все время идет вперед и обрушивает на противника град ударов. Другой, более худощавый и высокий, на вид спокойный – защищается. В основном он уклоняется от ударов и лишь редко тревожит соперника отдельными выпадами. После нескольких мощных ударов, потрясших худощавого, всем кажется, что бой должен скоро завершиться эффектной победой агрессивного бойца. Но проходит минута за минутой, а этого почему-то не происходит.

«А этот парень прекрасно держит удар!» – говорят в таких случаях комментаторы. И эти слова одна из высших похвал для боксера.

К концу боя зрители уже начинают болеть за худощавого. Нередко случается так, что к последнему раунду молодой петушок с перчатками на руках растрчивает весь свой пыл и оказывается побежденным своим спокойным и более выносливым соперником. Даже если судьи присуждают победу

атаке и натиску, тем не менее, в глазах болельщиков худощавый боец заслужил уважение, ведь он выдержал до конца и проиграл лишь по очкам.

Никто не будет отрицать, что умение «держат удар», выдерживать натиск противника, исключительно полезно в спорте. Но, уверяю вас, что если понимать это умение в переносном смысле, не менее полезно оно и в жизни.

Вспомним один из тех не очень приятных моментов, когда кто-либо осыпает вас упреками. Если вы выслушиваете противника с видом человека, к которому все сказанное не имеет никакого отношения, если проявляете спокойствие и хладнокровие и демонстрируете всем своим видом уверенность, это значит, что вы умеете «держат удар». В одном этом факте заключается половина успеха, главная предпосылка победы в словесном единоборстве.

В самом деле, если вы по-детски надули от обиды губы и стали наивно доказывать, что вы «хороший», или если, напротив, ваши глаза налились кровью и вы накинулись на противника с грубой бранью, считайте, что с задачей не справились. В глазах окружающих вряд ли заслужите похвалу, а скорее, напротив, прослышите человеком незначительным.

Читатель может резонно заметить, что легко давать совет сохранять спокойствие, когда над тобой смеются и говорят обидные вещи. Все это верно. Вспомним наши три различные «Я». Если слова собеседника задела вас за «живое» – это верный признак того, что к штурвалу самолета тянется «Ре-

бенок». В этот момент важно вспомнить о том, что как бы не были обидны слова, произнесенные в ваш адрес, они выражают лишь субъективное мнение одного человека, а таких субъективных мнений может быть бесконечно много. В то же время упрекнувший вас человек сам далеко не ангел. В его адрес также можно высказать сколько угодно обидных слов.

Пусть эти мысли придут вам на помощь и помогут удержать штурвал вашего самолета в надежных руках «Взрослого» и таким образом выдержать удар противника. Тем же, кому совладать с эмоциями особенно трудно советуем внимательно прочитать следующий параграф.

Замечательную выдержку, хладнокровие, умение «держат удар» проявляли великие люди древности. Один из сограждан говорил про Сократа оскорбительные и обидные вещи, философ же оставался невозмутим. «Разве этот человек тебя не задевает?» – спросили его. «Конечно нет, – ответил Сократ. – «Ведь то, что он говорит, меня не касается.» В беседах со своими учениками он утверждал, что надо принимать даже насмешки комиков: если они поделом, то это нас исправит, если нет, то это нас не касается.

Чудеса стойкости проявил замечательный афинский полководец Фемистокл, когда ему приходилось общаться с Еврибиадом, который в то время являлся главнокомандующим. Однажды между ними возник горячий спор по поводу того, стоит ли дать сражение персам или нет. В раздражении

Еврибиад поднял палку, чтобы ударить Фемистокла, но тот сказал: «Бей, но выслушай». Еврибиад удивился его кротости и велел ему говорить.

Что же касается спартанцев, этих профессиональных остроловов древности, то их приучали с детства стойко переносить насмешки и шутки и при этом не обижаться. Честью спартанца считалось хладнокровное отношение к словесным выпадам собеседника. Согласно неписанному этикету тот, кто не желал, чтобы над ним смеялись, должен был попросить другого перестать, и насмешник переставал.

ТАЙНЫ УПРАВЛЕНИЯ ЭМОЦИЯМИ

Всем известна периодическая система Менделеева, которая играет большую роль в химии и физике, объясняя как из простых элементов составляются сложные, и затем как они снова распадаются на простые. Практическое значение ее в обычной жизни людей минимально. Сравнительно немногим известны современные достижения прикладной психологии, в частности работы Ю. М. Орлова. В них рассказывается, из каких частей состоят человеческие эмоции, и что надо сделать, чтобы взять под контроль мир своих чувств. Значение этих знаний для людей, желающих усовершенствовать себя огромно. Поэтому есть смысл уделить им наше внимание.

Нет такого человека, который не был бы чувствителен к обидным, жестоким словам. Совершенно произвольно у каждого из нас могут возникнуть чувства оскорбленного достоинства, стыда, обиды, вины. Поддавшись эмоциям, человек оказывается затянут в водоворот стресса, его способности к разумному поведению значительно снижаются. Мгновенно победить зловредную эмоцию оказывается невозможно. Укротить ее можно лишь постепенно, проявив выдержку, терпение и сноровку, а в какие-то моменты даже ласку – те качества, какие проявляет дрессировщик, работая

с диким зверем. Подбираться к своей цели следует не спеша, шаг за шагом. Вот эти шаги:

1) Начните с того, что поборите вредную привычку мысленно прокручивать в голове неприятные ситуации и фантазировать по их поводу.

2) Внимательно изучите материал о строении эмоциональной сферы человека. Об этом ниже.

3) Погрузите себя в состояние покоя и расслабления. Отрицательные эмоции, беспокойные мысли, непроизвольная мыслительная деятельность исключаются. Осуществите внутренний контроль. Это состояние может быть достигнуто при помощи аутотренинга или при помощи систематических записей в организованный по определенным правилам дневника.

4) Ситуация, которая привела к нежелательной эмоции, обдумывается, используя при этом знания об устройстве эмоций. Другими словами, эмоция разбирается на части, словно старый, сломанный автомобиль, и после определенной «починки» собирается снова. После такой работы «автомобиль» становится послушным вам и управляемым. В случае, если вы вновь окажетесь в подобной житейской ситуации, например, вновь подвергнитесь угнетающему вас упреку, отрицательной эмоции может не возникнуть вовсе или она будет значительно ослаблена.

Основной «изюминкой» предлагаемого метода является схема устройства эмоций и работы психики человека в мо-

мент их возникновения и развития. Постараемся объяснить эту схему, не перегружая читателя психологическими терминами. Речь поведем только о тех эмоциях, которые чаще всего возникают, когда кто-то кому-то делает упрек.

Оказывается в голове человека отчасти на уровне подсознания, словно в нормальном демократическом государстве, имеется некая мысленная Конституция. В ее главах расписано до мелочей, что и как должно происходить в реальном мире по отношению к этому человеку.

Начинается она, также как и любая нормальная конституция с лозунгов о равенстве и братстве. Человек должен быть не хуже себе подобных людей (например, товарищей по институту) во всех отношениях. Если обнаруживается, что его хороший знакомый имеет более красивую девушку, Конституция будет нарушена и наш герой будет наказан завистью.

В первых, самых важных главах Конституции, перечислены все качества, которыми человек должен обладать, чуть далее – как он должен себя вести, выглядеть, поступать в той или иной ситуации. В следующих главах незримой Конституции записано, как другие люди должны вести себя по отношению к нему, что говорить, что делать. Имеются параграфы, относящиеся к каждому из близких людей, друзьям и знакомым, а также и незнакомым людям. Имеются главы, описывающие, как человек должен выглядеть в глазах других людей. Это можно назвать неким научным прогнозом, который в Конституции считается абсолютно достоверным.

Наблюдает за соблюдением конституции затаившийся в глубинах нашей психики Генеральный прокурор. Личность абсолютно неподкупная и кристально чистая. Если он заметит, что в жизненной ситуации сам человек или окружающие его люди говорят или делают что-либо не по Конституции, не в соответствии с ожиданиями, то ничто не заставит его замолчать. Психическое правосудие действует стремительно и неотвратимо, не то что реальное. Мгновенно будет возбуждено уголовное дело, пройдет суд, будет вынесен обвинительный приговор, который невидимые силы тут же приведут в исполнение. Человек будет наказан чувствами стыда, обиды, несправедливого оскорбления или вины. Ниже приведены выдержки из внутреннего Уголовного Кодекса психики человека, которые устанавливают определенное наказание за те или иные проступки.

ПРОСТУПОК: ваши действия, слова, положение отличаются от ваших ожиданий. **НАКАЗАНИЕ:** СТЫД.

ПРОСТУПОК: ваши действия, слова, положение отличаются от предполагаемых ожиданий близкого человека. **НАКАЗАНИЕ:** ВИНА.

ПРОСТУПОК: действия, слова другого человека отличаются от ваших ожиданий. **НАКАЗАНИЕ:** ОБИДА.

ПРОСТУПОК: действия, слова другого человека отличаются от ваших ожиданий, при этом оскорбитель не испытывает чувства вины и сознательно желает причинить вам страдание. **НАКАЗАНИЕ:** ОСКОРБЛЕНИЕ.

ПРОСТУПОК: человек, равный вам по положению, в чем-то превосходит вас, имеет что-то лучшее: нарушен лозунг Равенства. **НАКАЗАНИЕ:** ЗАВИСТЬ.

Генеральный прокурор нашей психики имеет одну важную особенность поведения. Поскольку он обитает только в мысленной сфере, то ему трудно отличить реальные события от мыслей, и безразлично была ли нарушена Конституция в реальной жизни или в мыслях. Наказание выносится одно и то же – новый всплеск неприятных эмоций.

Люди имеют интересную особенность, они любят повторять в мыслях то или иное ранее произошедшее неприятное событие. При этом они часто отдаются во власть своей фантазии и подолгу пережевывают в памяти одно и то же. Реальное событие со временем обрастает новыми выдуманными неприятными подробностями, гипотетические события могут развиваться самым отвратительным образом. Прокурор же не дремлет. Если за первый проступок против Конституции он может наказать, к примеру, какими-то 1—2 единицами обиды, то повторные деяния наказываются куда больше. Он не любит закостенелых рецидивистов. Суро-

вого наказания не избежать. Генеральный прокурор мысли взятки не берет, его не разжалобить униженными просьбами и слезами.

Единственный выход – вносить поправки в Конституцию, а это, как знают жители нашей страны, чрезвычайно трудная процедура. Одолеть ее можно, только используя описанную выше методику: вначале человек расслабляется, прерывает свой бесконечный мыслительный процесс, его Генеральный прокурор мысли на какое-то время засыпает. Здесь-то и появляется возможность подобраться к святой святых царства психики – его Конституции. Мысленно вчитываясь в интересующую нас статью, мы начинаем трезво размышлять о том, а так уж она хороша.

Приведем пример. Предположим, муж постоянно обижается на жену за то, что она донимает его упреками, что он мало зарабатывает. Муж, по его мысленной Конституции, не допускает, чтобы жена выражала какое-либо неудовольствие. Устав постоянно дуться и обижаться, здравомыслящий супруг решает избавиться от неприятного чувства. Прежде всего, он приводит себя в описанное выше состояние расслабления и покоя, в котором можно уже рассуждать бесстрастно, не сжимая непроизвольно кулаки. В процессе спокойного рассуждения он может прийти к выводу, что каждый самостоятельный человек, в том числе и жена, имеет право думать по-другому и выражать свое несогласие, претензии. Исправить сразу статью Конституции может оказаться труд-

но, для начала могут быть лишь смягчены некоторые формулировки, но после нескольких занятий подобных муж вдруг обнаруживает, что уже не обижается на жену.

Здесь приведены лишь основные идеи методики по управлению эмоциями. Для овладения ей в полной мере отсылаем вас к работам Ю. М. Орлова.

ЗАДАЧА МИНИМУМ И ЗАДАЧА МАКСИМУМ

К чему следует стремиться, когда кто-либо укоряет вас обидными словами? Каковы ваши задачи? «Переубедить человека, доказать, что он не прав», – скажут некоторые, основываясь на житейских истинах.

Мнение это, однако, неверно. Переубедить человека, который упрекает и осуждает вас, чрезвычайно трудно, а подчас и невозможно. Это задача максимум.

Более возможной представляется задача убедить самого себя в необоснованности выдвинутых обвинений, не потерять самоуважения. Это задача минимум.

На втором месте стоит задача проявить себя с лучшей стороны в глазах окружающих (если таковые имеются) и сделать так, чтобы у вашего собеседника отпала охота к словесной агрессии.

УМЕЙТЕ ЖИТЬ В МНОГОМЕРНОМ МИРЕ

Взгляните на рисунок. Что вы видите перед собой? Не торопитесь с ответом... Приглядитесь внимательнее, сфокусируйте взгляд по-другому.



Перед вашими глазами молодая женщина или старуха.

Все зависит от того, КАК вы взглянули. Несомненно, некоторые (особенно те, кто видят его впервые) подумают: «Какой уникальный рисунок, он обладает удивительным свойством менять свою суть в зависимости от того, как на него посмотришь!» Это верно лишь отчасти.

В большей или меньшей степени это свойство присуще всем рисункам, всем картинам, всем пейзажам, всем предметам, событиям, ситуациям, всему в этом мире. Это свойство универсально.

Вспомним трудные задачи, головоломки, с которыми нам приходилось сталкиваться. Как правило, путь к их решению становился ясным, лишь только вы смогли взглянуть на условия задачи по-другому, более широким взглядом, как бы с другой точки зрения.

Мир, в котором мы живем, многогранен, многомерен.

Тот, кто понимает и использует свойство многогранности в своих целях, достигнет многого. Он неуязвим для неприятностей и житейских бурь, т.к. всегда может спрятаться от них в другом измерении. Тот, кто не способен подняться выше привычного, обыденного понимания мира и вещей, живет в одной плоскости и вынужден влачить жалкое, полное ограничений существование.

Искусство взглянуть на жизненную ситуацию, события с другой точки зрения – одно из важнейших искусств жи-

тейской мудрости. Его можно и следует использовать в ситуации, где вы становитесь жертвой чьих-то обидных слов, упреков.

Допустим, кто-то порицает ваши действия. Но противник основывается лишь на одном из возможных взглядов на мир, он учитывает лишь одну грань бытия. Но мир многогранен, многоцветен. Никто не может с абсолютной уверенностью утверждать, какая грань мира самая важная. Зерно мудрости заключается в понимании относительности любых утверждений. Поэтому на каждое высказывание всегда можно найти контрвысказывание, справедливое при тех или иных условиях. Найдите и приведите его противнику, и победа в словесном поединке окажется за вами.

О ВООРУЖЕНИИ И ИСПОЛЬЗОВАНИИ ОРУЖИЯ

С моим другом случилась следующая забавная история. Однажды он познакомился с одним спортсменом, мастером спорта по самбо. Знакомство произошло не совсем обычно. Самбист подошел к молодому человеку на автобусной остановке и вместо того, чтобы протянуть руку и представиться, наградил его сильнейшим ударом в челюсть.

Несчастный оказался на земле, ничего не понимая и видя лишь круги перед глазами. Наконец, он с трудом поднялся и увидел своего обидчика, который в это время испытывал силу своих кулаков уже на других прохожих.

В результате этого похода большого спорта в массы пострадало шесть человек. В конце концов справедливость и закон возобладали, самбист был задержан милицией. Состоялся суд, на котором среди прочих лиц присутствовал и автор этих строк.

На скамье подсудимых несостоявшаяся звезда ринга выглядела довольно жалко и, по-видимому, поняла, что три года лагерей слишком дорогая цена за то, чтобы удовлетворить свое неординарное желание пройтись кулаками по скучным физиономиям сограждан и заодно продемонстрировать мощь своих мускулов.

Какова же мораль этой маленькой истории. Любое искус-

ство, овладению которым вы посвятили время и силы, должно быть применено в нужный момент и в должной мере.

Только при этих условиях оно будет вам полезно и вы не пожалеете о потраченном времени.

Представьте себе, что вы уже в достаточной мере овладели искусством острословия. Наконец-то представился случай блеснуть своими умениями на практике. Сразу же возникает вопрос, какое оружие выбрать из богатого арсенала всевозможных методов и приемов. Здесь следует принять во внимание лишь одно соображение – выгоду. Ваши слова и действия должны быть таковы, чтобы в результате вы избежали бы вреда для себя и сумели бы извлечь максимальную выгоду. Следовательно, ваша реакция должна зависеть не только оттого, что сказал собеседник, но и от того, в каких отношениях вы с ним находитесь или желаете в будущем находиться. Естественно, что если собеседник лицо уважаемое, от которого вы зависите, ваш ответ ему, вероятнее всего, будет другим, чем человеку, стоящему на той же ступени жизненной лестницы, что и вы, или ниже вас.

Подобно тому, как на войне и в спорте, различают атаку и оборону, так и методы и образцы ответа собеседнику разделяются на атакующие (А) и оборонительные, пассивные (П). Могут быть и промежуточные методы, которые обозначаются (АП). Атакующие методы направлены не на оправдание или объяснение своей позиции в ответ на упреки, а на контрупрек. Применяя их, надо иметь ввиду, что вы

можете испортить отношения с партнером. То же самое, но в меньшей степени относится к промежуточным методам. Поэтому, прежде чем использовать атакующие методы, подумайте о том, что одной из самых важных ценностей являются хорошие человеческие отношения. Если вы все же решились применить подобный метод, то смягчите его остроту шутливым или дружеским тоном.

БИОРОБОТ ИЛИ ЛИЧНОСТЬ

В последнее время часто сравнивают мозг человека с компьютером, пытаются сопоставить их память, быстроту выполнения арифметических действий и прочее. На мой взгляд, основное сходство заключено в том, что и человека и компьютер можно запрограммировать, то есть записать в их памяти некоторую программу действий, которая в определенный момент времени начнет выполняться.

Память человека (точнее подсознание), точно так же как и компьютера, походит на магнитофонную ленту, на которую некто по своему усмотрению может произвести запись с целью когда-нибудь ее воспроизвести. Людей программируют со страниц газет и с телеэкранов, на работе и дома.

Некоторые занимаются этим профессионально, например, всевозможные гипнотизеры, экстрасенсы, маги, астрологи, колдуны, не говоря уже об обычных журналистах. Не спору, что это может кому-то принести пользу, кого-то вполне успешно вылечивают от энуреза. Но вместе с этим люди незаметно для себя все больше и больше становятся похожими на биороботов.

Все великие люди, перед которыми преклоняется теперь человечество, как правило, сами творили свою судьбу. Подумайте, как нелепо бы выглядел Юлий Цезарь или Лев Толстой в кабинете гипнотизера, на сеансе эстрадного целителя.

Если вы хотите в жизни чего-то добиться, если у вас большие цели, то никому не позволяйте себя программировать, а лучше программируйте себя сами, то есть занимайтесь самовоспитанием, творите себя, становитесь личностью. В этой книге рассказывается, как, работая над собой, программируя себя, добиться успеха в одной узкой области, научиться достойно отвечать на упрёки.

Резюме главы 1:

Чтобы открыть просторную дорогу своему жизненному успеху:

1. Объективно оценивайте свои возможности и особенности. Помните при этом, что вы далеко не бог, а только человек, которым управляют три различные «Я».
2. Умейте «держать удар». В жизненных ситуациях проявляйте выдержку и хладнокровие. Если в лицо вам бросают неприятный упрек, старайтесь сохранить спокойствие, отбросьте в сторону ненужные эмоции.
3. Если эмоции не слушаются рассудка, обуздайте их, как опытный наездник обуздывает необъезженную лошадь. Используйте для этого методы прикладной психологии.
4. Не ставьте перед собой сверхзадач. Отвечая на упрек, не задавайтесь целью во что бы то ни стало переубедить собеседника. Пусть ваш ответ удовлетворит хотя бы вас самих и вы не потеряете самоуважения.

5. Умейте взглянуть на вещи с разных точек зрения. Умейте жить в многомерном, многогранном мире.

6. Применяйте на практике свои умения лишь тогда, когда вы уверены, что ваши действия принесут вам пользу.

7. Не давайте другим программировать себя, влиять на себя, делать из вас биоробота – орудие чьих-то замыслов. Программируйте себя сами.

ГЛАВА 2. РЕМЕСЛО

БЕЗОТКАЗНЫЙ АВТОМАТ

Внутри человека живет автомат. Чтобы убедиться в этом, дотроньтесь рукой до кипящего чайника – рука автоматически отдернется. В этом факте нет ничего унижающего человеческое достоинство, поскольку сущность человека заключается совсем в ином.

Благодаря автоматическим реакциям люди экономят массу умственной энергии и времени, когда находятся в стандартных ситуациях. Особенно ценится упомянутое качество у спортсменов. Нет более высокой похвалы для них, чем когда говорят, что их движения доведены до автоматизма.

А как обстоят дела в области острословия? Можно ли подобно автомату отвечать на колкие реплики собеседника? Можно и даже нужно, если ситуация стандартная, знакомая и вы не ставите перед собой сверхзадач.

Я думаю, каждый из нас встречал юмориста, в голове которого помещается «всемирная энциклопедия анекдотов».

Если вы сядете с ним обедать, то обязательно услышите застольный анекдот, от которого едва не стошнит. Если встретитесь за праздничным столом, то он обязательно произнесет пышный тост с двусмысленными намеками, кото-

рый, правда, вы уже где-то слышали. Если же случится пройтись с ним по улице, то он непременно увидит что-нибудь такое, что позволит ему сказать: «А по этому поводу есть такой анекдот...» Вот вам прекрасный пример остролова-ремесленника.

По миру бродят сотни тысяч его собратьев, в чьих речах нет ничего своего. Они лишь автоматически воспроизводят то, что слышали либо читали когда-то. Тем не менее эти люди прекрасно чувствуют себя в обществе и сливут в кругу друзей острьяками и хохмачами (прежде всего они сами себя таковыми считают). Почему бы не перенять их опыт, тем более, что для того, чтобы овладеть остроловием на этом уровне не требуется ничего кроме памяти и некоторой уверенности в себе.

Итак, первая ступень в овладении искусством ответа на упрек, именуемая «Ремесло» заключается:

- 1) в подборе образцов удачных ответов в интересующих вас ситуациях;
- 2) запоминании их;
- 3) воспроизведении в нужный момент с некоторой перестановкой слов (если это необходимо).

Можно с уверенностью утверждать, что остроловом-ремесленником может стать каждый. Более того, для большинства людей в наше занятое и беспокойное время овладение первой ступенью вполне достаточно для решения своих жизненных проблем.

Использование готовых образцов поведения характерно для людей при решении самых различных задач. Особенно ярко это проявляется в шахматах. Чемпионаты мира по этому виду спорта начинают уже напоминать не борьбу интеллектов за шахматной доской, а борьбу домашних заготовок, которые являются ничем иным, как образцами действия в стандартной ситуации. Основным козырем в шахматах становится память. Любой уважающий себя гроссмейстер, глядя на расставленные фигуры, с легкостью экстрасенса вспомнит, что данная позиция уже встречалась, допустим, у Алехина в четвертой партии, когда он играл с Капабланкой в 1927 году.

Человеку в прошлом советскому особенно легко дается овладение этим уровнем острословия. Ведь он с детства был приучен к использованию речевых образцов, газетных и книжных штампов. Разбуди его ночью в былые времена и спроси, что такое социализм, и тут же получишь ответ: советская власть + электрификация всей страны. А что такое электрификация? Это социализм минус советская власть.

ЗАРЯДИТЕ СВОЕ ОРУЖИЕ

Основной проблемой для начинающего остролова-ремесленника является поиск необходимых образцов остроловия. Иными словами у вас в руках прекрасное и безотказное оружие – автомат, стреляющий по собеседнику лучшими образцами человеческой речи. Но вот где взять патроны? Где взять те самые пресловутые образцы?

Конечно можно было бы дать следующий совет: кропотливо создавайте свою коллекцию образцов, черпайте материал для нее из художественной литературы, из радио- и телепередач, делайте выписки из газет и журналов, приобщайтесь к своей коллекции удачные реплики, слышанные в компании друзей и просто на улице. Словом, используйте все возможности. Однако автор воздерживается от подобных рекомендаций. Хотя они имеют определенный смысл, но за исключением единиц энтузиастов, имеющих желание, время и энергию, для большинства читателей будут лишь благими пожеланиями, не дающими ни какой реальной пользы. Можно предложить иное, а именно, подборку образцов ответов на упреки, помещенную в приложении 2.

Пусть она еще невелика, но примеры в ней отсортированы по наиболее характерным ситуациям, встречающимся в жизни.

Эта подборка может стать для вас своего рода справочни-

ком, а с другой стороны она может положить начало вашей собственной, более обширной коллекции.

В том случае, если вы не нашли в приложении желаемого, попробуйте обратиться к материалам следующей главы и создать собственный вариант (образец), наилучшим образом отвечающий конкретной ситуации, вашим целям, вкусам.

«Но что же такое все-таки этот образец, приведите пример», – требует нетерпеливый читатель. Спешу удовлетворить его справедливое любопытство. В следующих разделах вы найдете образцы ответов на упреки, применяемые в той или иной ситуации. Это классические образцы. Они принципиально отличаются друг от друга (т.е. из одного нельзя вывести другой) и каждый имеет свое имя и номер (так же как и методы из следующей главы). Как уже отмечалось выше, буква, стоящая перед номером обозначает характер ответа: атакующий (А), или оборонительный, пассивный (П).

КЛАССИЧЕСКИЕ ОБРАЗЦЫ

1) Для людей робких и застенчивых, для неоперившихся юнцов, делающих первые шаги в любовных делах, очень болезненны упреки в том, что они не могут поддержать разговор, хранят молчание в веселой компании.

К счастью эта тема не осталась без внимания наших далеких предков. У нас есть из чего выбирать. Вы поставите своему противнику блистательный мат в два хода, вспомнив

Молчание сфинкса (П1)

«Какой-то человек порицал софиста Гекатея за то, что, приглашенный на сиситию, он пришел, но не проронил ни слова.

– Мне кажется, – сказал Архидамид, – ты не понимаешь, что человек сведущий в искусстве речи, сведущ и в том, когда и где речи надо произносить.»

Можно обезоружить собеседника простым доводом здравого смысла, проявив при этом

Спокойствие мудреца (П2)

«На каком-то совещании Демарата спросили, объясняет-

ся ли его молчание глупостью или ему не хватает нужных слов. Он ответил: «Только дурак не умеет попридержать свой язык».

Этот ответ полезно также вспомнить, если упрекнул в том, что вы редко смеетесь (или еще чего-то такого не делаете).

Если же вы желаете сразить собеседника наповал, проявите

Умение Зенона (ПЗ)

«Однажды на попойке Зенон лежал и молчал; его стали спрашивать, в чем дело, а он ответил: «Передайте царю, что среди вас был один человек, умеющий молчать».

Итак, никогда не стесняйтесь достоинства, которое отметил у вас сам же оппонент: ведь умение хранить молчание в отличие от многословия всегда считалось достоинством.

2) К сожалению, еще находятся люди, чьи упреки схожи с ударами ниже пояса. Они упрекают других в чем-то от них не зависящем, например, в физическом недостатке, низком происхождении, национальности, расе и т. д. Слова такого человека сами его отрицательно характеризуют, и вы можете поставить их ему в упрек. В этом случае смело применяйте

Оружие плебея (А4)

«Афинянин попрекал Анахарсиса, что он скиф. Он ответил: «Мне позор моя родина, а ты позор своей родины».

3) По чьему-то мнению вы общаетесь с плохими людьми. Данная мысль, высказанная вслух, уже упрек. Отразить его вы можете, встав на гуманистическую позицию человека, который способен принять другого со всеми недостатками и пороками. Вспомните

Человечность Аристотеля (П5)

«Аристотеля попрекали, что он подавал милостыню человеку дурного нрава; он ответил: «Я подаю не нраву, а человеку».

В результате вы не только оправдались, но и стали на голову выше собеседника – вы способны на сочувствие и любовь даже к плохому человеку.

Возможно вам понравится другой вариант ответа, который назван

Иммунитет врача (П6)

«Антисфена попрекали, что он водится с дурными людьми; он сказал: «И врачи водятся с больными, но не заболевают».

4) Ситуация почти, как в предыдущем примере, но не совсем: вас упрекают в посещении «нехороших» заведений или же в том, что вы связаны с чем-то дурным. Будет вполне разумно в данном случае вспомнить

Святость Диогена (П7)

«Тому, кто стыдил Диогена, что он бывает в нечистых местах, он сказал: «Солнце тоже заглядывает в навозные ямы, но от этого не оскверняется».

5) упрек, что вас не уважают люди, – серьезный упрек, который может нешуточно поранить тщеславие.

Обычно его преподносят в виде сплетни: кто-то, мол, за глаза отзывается о вас дурно.

Для того, чтобы достойно ответить собеседнику, имеется целый арсенал возможностей: образцом может послужить

Рассудительность Демарата (П8)

«Так как Оронт высокомерно обращался с Демаратом, кто-то заметил: «Сурово обращается с тобой Оронт, Демарат!» На это тот ответил: «В этом нет ничего худого: вредят те, кто с тобой ласков, а не те, кто говорит с тобой неприязненно.»

В жизни в подобной ситуации часто применяется простой как дважды два ответ. Если на ум не приходит ничего более значительного, в качестве образца ответа можно использовать

Ответный поцелуй (АП9)

«Когда Леонтиху, сыну Аристона, сказали, что сыновья Демарата говорят о нем дурно, он воскликнул: «Клянусь богами, ничего удивительного: ни один из них ничего хорошего не способен сказать».

Но можно взглянуть на ситуацию совсем с другой точки зрения и ошеломить собеседника неожиданным ответом достойным царя Македонии:

Польза яда (П10)

«Филипп говорил, что обязан благодарностью афинским демагогам за то, что они своими поношениями делают его лучше умом и нравом: «Потому что я словами и делами стараюсь показать, что они обманщики.»

Может быть вам понравится иная линия поведения в случае подобного упрека: можно уклониться от словесного удара, отступить в сторону с тем, чтобы отрицательный заряд, содержащийся в нем, ушел в никуда. Подобная стратегия близка к идеологии борьбы айкидо, которая исповедует лишь оборонительный стиль и искусное уклонение от ударов:

Словесное айкидо (П11)

«Однажды Сократу сказали: «Разве тебя не оскорбляют ругательства этого человека?» На что он ответил: «Нет, ибо все это не приложимо ко мне».

Не исключено, что отражая упрек данного сорта, вы встанете на позицию невозмутимого и уверенного в себе человека и дадите

Ответ делового человека (П12)

«Диогену сказали: «Многие смеются над тобой». Он ответил: «А над ними смеются ослы, но так как им нет дела до ослов, так и мне нет дела до них».

В данной ситуации автор может также порекомендовать элегантный, словно наряд аристократа ответ. Он позволит вам блеснуть острословием перед слушателями и собеседником в полной мере:

Заочная пощечина (П13)

«Когда Диогену сказали, что кто-то бранит его заочно, он сказал: «Заочно пусть он хоть бьет меня».

Этой лаконичной фразой не только отражается скрытый упрек, но и ставится под сомнение смелость вашего обидчика.

б) Как это ни горько, но в жизни довольно часто приходится играть роль просителя. Упрек в этом раздражает, больно бьет по самолюбию и способен даже вывести из себя спокойного человека. Сохранить невозмутимость и продемонстрировать активную позицию и уверенность в себе поможет вам

Сила знания (П14)

«На вопрос Дионисия, почему философы ходят к дверям богачей, а не богачи к дверям философов, Аристипп ответил: «Потому что одни знают, что им нужно, а другие не знают».

Возможно, некоторым из вас понравится больше другой вариант ответа. Вот он:

Авторитет врача (П15)

«Кто-то сказал, что всегда видит философов перед дверями богачей. «Но ведь и врачи, – сказал Аристипп, ходят к дверям больных, и, тем не менее, всякий предпочел бы быть не больным, а врачом».

УШЕЙТЕ СВОЙ КОСТЮМ

Образец острословия подобен готовой одежде, которую вы приобретаете в магазине. Порой оказывается, что она не совсем подходит – где-то жмет, где-то чересчур длинна.

В этом случае ее надо немного ушить, чтобы подогнать по фигуре, учесть особенности комплекции. Для этого требуются некоторые, пусть и несложные, навыки.

Точно также происходит и с чужими «шедеврами речи».

Иногда они требуют определенной коррекции, доработки, шлифовки, чтобы с блеском в нужный момент могли прозвучать из ваших уст. Вам может понадобиться переставить слова, сместить акценты, использовать более подходящие синонимы некоторых слов.

Ниже приводятся образцы ответа на словесную агрессию, которые в большинстве случаев требуют такой «доработки».

7) Кто из нас не удостоился за свою жизнь попреков в чрезмерной любви к удовольствиям, легкой, беззаботной и приятной жизни. Особенно здесь достается молодежи от старшего поколения, замученного бытом и житейскими дрызгами. Здесь мы можем призвать на помощь Аристиппа, великого сластолюбца древности. В подобных ситуациях он себя чувствовал как рыба в воде. Так же будет себя чувствовать каждый, если возьмет на вооружение

Мудрость жизнелюба (П16)

«Аристипп был любовником гетеры Лаиды, как утверждает Сотион во второй книге «Переемств». Тем, кто осуждал его, он говорил: «Ведь я владею Лайдой, а не она мною; а лучшая доля не в том, чтобы воздерживаться от наслаждений, а в том, чтобы властвовать над ними, не подчиняться им».

Конечно, в конкретном случае может потребоваться доработка, уточнение, осовременивание мысли философа.

Для опытного остролова-ремесленника это не составит труда:

«Один из сослуживцев встретил Заржевского у стойки бара. «Сколько ни захожу сюда, обязательно наталкиваюсь на тебя», – заметил он.

«Не стыдно находиться здесь, стыдно не иметь сил уйти отсюда», – ответил Заржевский.»

8) Упреки в бесполезной трате больших денег, роскошной жизни созвучны с только что разобранным случаем.

Если мы обратимся за помощью к тому же самому специалисту, то не ошибемся в выборе. Его ответ противнику достоин смекалки Эзопа, Казановы и Ходжи Насреддина вместе взятых:

Ловушка Аристиппа (АП17)

«Человека, который порицал роскошь стола Аристиппа, он спросил: «А разве ты отказался купить все это за 3 обольа?» «Конечно, нет, – ответил тот. «Значит тебе дороже деньги, чем наслаждения».

Запомнив эту мысль, вы станете неуязвимы для упреков данного сорта. Допустим, кто-то упрекает, что вы купили дорогую вещь, потратили большие деньги на удовольствия. Вы можете поймать собеседника в ту же ловушку, что расставлял своим нетерпимым согражданам Аристипп. Спросите собеседника, купил бы он данную вещь, допустим за рубль. Получив утвердительный ответ, можно сделать следующие выводы и утверждения:

– Значит для тебя дороже деньги, а для меня удовольствия.

– Значит для меня 500 рублей не дороже рубля.

Тот, кто отвечает подобно Аристиппу, похож на хитрого охотника, расставляющего капканы на глупую дичь. Однако следует помнить, что трудно поймать рыбку два раза на один и тот же крючок.

В качестве образца для отражения того же самого типа упреков может быть использована

Защита софиста (П18)

«Дионисий дал ему [Аристиппу] денег, а Платону книгу, в ответ на упреки Аристипп сказал: «Значит мне нужнее деньги, а Платону книга».

В данном случае при отражении упрека применяется следующая логическая схема: свершившиеся факты представляются, как веление рока (по крайней мере, многозначительно намекайте на это). То, что полезнее и нужнее решила якобы сама судьба, а вы лишь подчиняетесь ее воле.

Ничего не значащая по сути дела фраза отвлекает внимание собеседника, заставляет задуматься над скрытым в ней смыслом, запутывает его. В результате неопытный в словесной перепалке противник оказывается в вязких сетях софистической мысли. Он уже не опасен вам. Опытный же и искусный противник может порвать расставленную сеть, вырваться из нее и дать вам бой.

Надеюсь, теперь каждый читатель понял, что такое «ушить свой костюм». В дальнейшем на «разжевывании» примеров автор останавливаться не будет.

9) Допустим, вас упрекают в трусости или, как минимум, излишней осторожности. Что может быть неприятнее подобного обвинения! Сохранить хладнокровие и не «потерять

лица» вам поможет

Оправдание труса (A19)

«Однажды Аристипп плыл на корабле в Коринф, был застигнут бурей и страшно перепугался. Кто-то сказал: „Нам, простым людям, не страшно, а вы, философы, трусите?“ Аристипп ему ответил: Мы оба беспокоимся о своих душах, но души-то у нас неодинаковой ценности».

Приведенное рассуждение если и не лишит дара речи вашего собеседника, то, во всяком случае, будет для него подобно холодному душу.

10) Упрек в безродности редко встречается в наше время, тем не менее, к его отражению надо быть готовым.

Для этой цели лучше всего подойдет

Оружие против сноба (A20)

«Гармодий, потомок древнего Гармодия, попрекал Ификрата безродностью, Ификрат ответил: «Мой род на мне начинается, твой на тебе кончается».

Возможны разные варианты в зависимости от конкретных обстоятельств. Вы утверждаете, что прославляете свой род,

а он позорит, или, что дело не в древности рода, а в его пользе для общества и т. д.

11) Упрек в том, что вы неудачник, поистине убийственен. Он может заставить всякого замкнуться в себе и, понутив голову, предаться мрачным размышлениям.

Всякого, но только не того, кто слышал, что такое

Сила судьбы (П21)

«Перс Сирамн, когда окружающие удивлялись, что его слова разумны, а дела неудачны, сказал им, что в словах своих он сам властен, а в делах его властны судьба и великий царь».

Этот замечательный образец способен помочь в самой безвыходной ситуации тогда, когда, казалось бы, все против вас. Как вы поняли, смысл в том, что любые неудачные действия, не соблюденные обязательства и невыполненные обещания можно списать на противоборствующую и неподвластную вам судьбу. При этом подчеркните, что намерения ваши были самые прекрасные. Подобрав сообразно обстоятельствам нужные слова, выражающие данную мысль, вы заставите собеседника подумать, что перед ним не неудачник, а, возможно, будущий победитель.

12) «Ты не беспокоишься о своем здоровье, ты ведешь себя слишком рискованно, легкомысленно относишься к всевозможным опасностям!» – как часто приходится слышать эти и подобные им упреки. Парировать их поможет

Спокойствие смерти (АП22)

«Харбий был обвинен в измене вместе с Ификратом, и Ификрат попрекал его, что в такой опасности он ходит в гимнасий и не пропускает обеда. «Так что ж! – сказал Харбий. – Если афиняне нас приговорят, то ты пойдешь на смерть голодный и иссохший, а я умощенный и сытый».

«Спокойствие смерти» – излюбленный образец веселых прожигателей жизни. Вспомните уже набившее оскомину: «Кто не курит и не пьет, тот здоровеньким умрет».

13) Порицания в том, что вы не желаете думать о возможных превратностях судьбы и не желаете ничего делать, чтобы их предотвратить, сродни разобранным выше.

Пресечь назойливые причитания ваших доброжелателей поможет ответ в духе образца

Искушение судьбы (П23)

«На вопрос, почему Солон не установил закон против от-

цеубийц, он ответил: «Чтобы он не понадобился».

Логика ответа близка стилю мышления людей суеверных: я не предпринимаю заранее ничего против этого несчастья, потому что боюсь искутить судьбу и накликать беду. Чтобы убедить собеседника в этой мысли, достойной средневековых схоластов, держите себя как можно увереннее.

14) Вы не такой как все! Это один из самых излюбленных упреков вечно недовольных мамаш и ворчливых жен.

Само по себе утверждение, что отличаться от других плохо, по меньшей мере, спорно. Но вам от этого не легче, если брюзжание повторяется изо дня в день. На помощь приходит

Довод индивидуалиста (П24)

«Кто-то попрекнул Хрисиппа, что он не ходит слушать Аристона, как все. „Если бы я все делал, как все, то не был бы философом“, – ответил он».

Ответ в этом духе позволит обрести чувства спокойствия и уверенности в себе. В самом деле, если бы вы все делали, как все, то не были бы самим собой, не были обладателем того звания, отличий, которые имеете, или не станете в будущем тем, кем хотите стать.

15) Упрек в том, что у вас плохая память, пожалуй, относится к самым безобидным (но только не для политика). Для того, чтобы быть готовым достойно встретить его вспомните

Старание Сципиона (П25)

«На упреки, что Сципион не знает по имени почти никого из римлян, он сказал: «Ты прав, я старался не о том, чтобы всех знать, а о том, чтобы меня все знали».

Резюме главы 2:

1) Стандартный ответ в стандартной ситуации – это спасательный круг для начинающего острослова. Первая ступень в овладении острословием заключается в подборе и запоминании удачных ответов.

2) Для того, чтобы вооружиться образцами ответов используйте материалы приложения 2. Желаящие могут сами создать собственную коллекцию выдающихся реплик, черпая их из всех доступных источников.

3) Великолепные образцы острословия древних послужат вам добрую службу в трудную минуту.

4) Чужие «шедевры» речи требуют порой определенной доработки, шлифовки. Она заключается в перестановке некоторых слов, смещении акцентов, использовании более подходящих синонимов.

ГЛАВА 3. НАУКА (теория)

УНИВЕРСАЛЬНОЕ СРЕДСТВО

Тот, кто в жизни всегда пользуется только стандартом, предметами массового производства, чужими мыслями, фразами, вряд ли может иметь успех в любой жизненной ситуации. Острослов-ремесленник нет, нет, да и попадает впросак, едва только оказывается в неординарной ситуации. Его лихорадочные потуги отыскать что-либо приличное в пыльных закоулках своей памяти чаще всего приводят к тому, что он совершенно невпопад произносит какую-нибудь банальность.

Лишь того, кто покорил следующую вершину искусства словесных баталий, судьба оберегает от подобных сюрпризов. Это и не удивительно, так как он обладает универсальным оружием – методами, зная которые всегда можно придумать достойный ответ своему собеседнику. В методах запечатлелась логика мыслей людей, имеющих славу выдающихся ораторов, философов, острословов.

Чтобы лучше понять сказанное выше, представим себе двух женщин. Гардероб первой полностью состоит из готовых платьев. Вторая же умеет шить сама и, благодаря этому, она всегда обладает преимуществом перед своими подруга-

ми, всегда во всеоружии перед капризами моды. Имея выкройки и лекалы, искусная рукодельница может смастерить самое модное, учитывающее все достоинства фигуры платье.

Острослов-ремесленник схож с первой женщиной, острослов-ученый – со второй. Методы ответа на упрек запечатленные в голове последнего – суть те же выкройки и лекалы, позволяющие сшивать обычные слова в блестящие фразы. К сожалению овладение вторым уровнем требует значительно больших усилий и, поэтому автор не питает иллюзий, что многие из читателей проявят надлежащее упорство.

Невольно возникает вопрос, что представляют собой упомянутые методы, в чем состоит их сила? Чтобы ответить на него зададимся другим вопросом. Почему слова одних людей воздействуют на наши сердца и души, пробуждают энергию и вдохновение, приводят в движение людские толпы, в то время как слова других, несмотря на все старания, лишь бесполезно сотрясают воздух и остаются без внимания?

Ответ на этот вопрос прост. Люди, обладающие даром оратора, острослова, которых так немного среди нас, знают слабости человеческого сердца, знают тайные струны человеческой души, прикосновение к которым заставляет быстрее бежать кровь и глаза загораться огнем.

Они не только знают, но и умеют играть на них.

Человека можно сравнить с гитарой, слова – с прикосновениями пальцев музыканта. Лишь опытный гитарист, вла-

деющий техникой игры и знакомый с правилами гармонии, властвует над инструментом и способен извлекать из него чарующие звуки. Неуч же, прикоснувшись к струнам грубыми пальцами, создаст тоскливую какофонию, от которой вянут уши слушателей.

Точно так же и остро слов, знающий семь заветных струн человеческой души и умеющий играть на них посредством методов, сделает свои реплики убедительными, впечатляющими, доходящими до сердца собеседников, словно звуки музыки.

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.