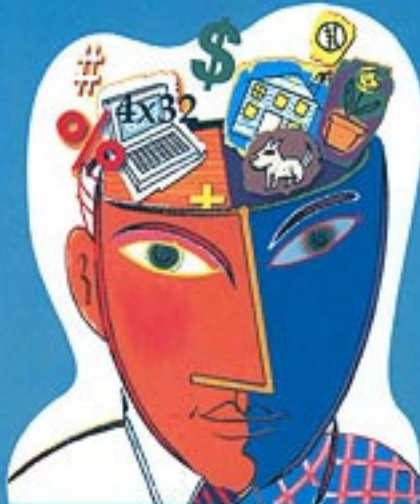


СПРОСИТЕ У ПСИХОЛОГА

Профессиональные ответы на насущные
жизненные вопросы



Психологические консультации
по наиболее популярным проблемам

ПЕДАГОГИЧЕСКАЯ
ПЕДАГОГИКА

Сергей Степанов

Сергей Сергеевич Степанов

Спросите у психолога

Текст предоставлен правообладателем.

http://www.litres.ru/pages/biblio_book/?art=656185

Степанов С. Спросите у психолога: Эксмо; Москва; 2001

ISBN 5-04-007138-8

Аннотация

Перед нами ежедневно встает множество проблем, разрешить которые нам не всегда удастся достаточно безболезненно. И тут может потребоваться помощь профессионального психолога. Сергей Степанов много лет вел «колонку психолога» в таких периодических изданиях, как «Вечерняя Москва», «Неделя», «Аргументы и факты», отвечая на бесчисленное количество вопросов от читателей, и накопил немалый «багаж советов», которые помогут разобраться с наиболее часто встречающимися ситуациями. Когда вовремя сменить место работы, кто должен быть хозяином в семье, как правильно тратить деньги, что делать, если ребенок ушел в «виртуальную реальность», можно ли выучить английский язык за неделю, как поделить наследство и при этом никого не обидеть, как относиться к «позднему» браку – на эти и многие другие вопросы вы найдете ответы в этой книге. И даже если вы не сразу сможете разрешить свою проблему, а лишь измените отношение к ней, то это уже почти победа!

Содержание

Предисловие	4
Кошелек или жизнь?	6
Сколько стоит счастье?	12
Искусство тратить деньги	16
Если офицер разжалован в безработные	24
Конец ознакомительного фрагмента.	30

Сергей Степанов

Спросите у психолога

Предисловие

Во многих популярных газетах и журналах существуют специальные рубрики, в которых психологи-консультанты отвечают на вопросы читателей, дают советы по решению житейских проблем. Если судить по обилию писем, которые постоянно приходят в адрес редакций, эти рубрики пользуются неизменным читательским интересом: наверное, нет такого человека, который был бы абсолютно избавлен от психологических проблем и не нуждался бы в полезном совете.

В течение нескольких лет такие рубрики довелось вести и мне – сначала в «Неделе», потом – в «Вечерней Москве». При этом, отвечая на конкретное письмо, я всякий раз старался, чтобы мой ответ не только помог его автору, но был бы небезынтересен и полезен и многим другим читателям.

Только вот беда – газеты долго не живут! Кому сегодня интересны газеты годичной или даже недельной давности? Однако опыт свидетельствует, что похожие вопросы возникают у людей снова и снова. Не отсылать же их к прошлогодним подшивкам! Так появилась идея собрать некоторые вопросы с моими ответами под одной обложкой. То, что из

этого получилось, вы и держите в руках.

В этой книге имена авторов писем приводятся лишь тогда, когда они упоминаются и в ответах. В остальных случаях они опущены. И это, наверное, оправдано в связи с тем, что не имеет значения, какой конкретный человек задал данный вопрос. Тем более что ответ адресован не только ему, а всем тем, кто хотел бы лучше разобраться в себе и в людях. Может быть, те жизненные ситуации, о которых рассказывается в письмах, в вашей жизни никогда и не встретятся. Однако взгляд психолога на разнообразные человеческие проблемы поможет и вам кое-что по-новому понять, оценить, а значит – эффективнее решать ваши собственные проблемы.

Кошелек или жизнь?

Вот уже год я встречаюсь с молодым человеком. Думаю, рано или поздно мы поженимся, хотя пока он об этом речь не заводит. Плохо то, что мы – люди разного круга. Я – из семьи инженеров, он – бизнесмен, то есть, по убеждению моих родителей, человек непорядочный. Они видели его мельком всего несколько раз, но постоянно отговаривают меня с ним встречаться. Эту проблему я как-нибудь решила бы сама. Дело обстоит гораздо хуже. Мой отец тяжело болен, помочь ему может только дорогостоящая операция. А в нашей семье таких денег никогда не водилось. Я могла бы попросить нужную сумму у моего друга, думаю, он не отказал бы. Но просить мне неловко: ведь так я по сути дела становлюсь его содержанкой. Да и мать, едва я намекнула ей на такой вариант, категорически ответила: «Твой отец – человек железных принципов. Он скорее умрет, чем примет подачку от «нового» русского». Но ведь он действительно умрет, если ему не помочь! Как мне быть?

[Марина П.]



Любая встающая перед нами проблема вызывает у нас какие-то чувства – порой сложные, противоречивые. То есть каждая наша проблема психологически окрашена. Правда, это вовсе не означает, что это психологическая проблема. Чаще всего ее решение – сугубо материальное. Как и в данном случае, решением может служить необходимая сумма денег. Будь у этой семьи деньги, не было бы проблемы. Поэтому ни один психолог не может предложить исчерпывающего решения. Предмет психологии – не деньги, а мысли

и чувства (хотя в последнее время наши мысли и чувства слишком часто вращаются именно вокруг денег). Вот тут-то и нужна компетенция психолога, в рамках которой он может дать совет – возможно, небезупречный и небесспорный.

Умнейший из психологов Уильям Джемс говорил: «Не всегда в нашей власти изменить жизненную ситуацию, зато мы всегда можем изменить наше отношение к ней». Тут и кроется подсказка ответа. Действительно, семье остро нужны деньги. Но в данной житейской ситуации деньги-то как раз можно достать, проблема – в отношении к этой ситуации. Подумаем, можно ли изменить это отношение, чтобы в итоге найти реальное, материальное решение нелегкой проблемы.

Имущественное расслоение нашего общества привело к возникновению многих опасных предрассудков. Один из них – предвзятое отношение богатых и бедных друг к другу. Сегодня нередко приходится слышать: «Мои принципы не позволяют мне опуститься до всяких махинаций и спекуляций, а честным трудом больших денег не заработаешь. Пускай я беден, но я горжусь этим, ибо моя бедность – свидетельство моей честности». Иные, напротив, гордятся своими высокими доходами, а на тех, кто победнее, смотрят свысока как на беспомощных неудачников. Однако гордиться тугим кошельком так же нелепо, как и пустым. Уровень дохода может быть обусловлен самыми разными причинами и поэтому никак не характеризует человека в психологическом и нравственном плане. Конкретный человек никогда всецело

не укладывается в рамки обывательских обобщений. А мы спешим вынести ему оценку, толком не разобравшись, каков он на самом деле. Похоже, в это заблуждение впадают и родители Марины.

Психологи называют это явление эффектом ореола. Он состоит в поспешной обобщенной оценке человека на основании какого-то одного его качества (пол, возраст, национальность и т.п.), вокруг которого и достраивается психологический портрет. Очень часто этот эффект заставляет нас приписывать человеку те свойства, которыми он вовсе не обладает, и потому выносить ему предвзятую оценку.

Но психологам известен и еще один феномен, который в 50-х годах XX века открыл американский исследователь Лапьер. В ту пору шла война в Корее, против США воевало много китайских добровольцев, и из-за этого американцы очень скверно относились к китайцам. Лапьер установил, что многие американцы, испытывающие такое отношение, демонстрировали достаточную терпимость и даже дружелюбие, когда перед ними оказывался реальный китаец, то есть не абстрактный враг, а живой человек со своими очевидными достоинствами (и не имеющий никакого отношения к далекой войне).

Вероятно, Марине, памятуя об этих феноменах, надо попытаться переубедить своих родителей, дабы они перестали воспринимать ее друга как «классового врага» со всеми недостатками, вытекающими из такого определения, а суме-

ли бы увидеть в нем живого человека, который нравится их дочери в силу каких-то его достоинств. Для этого совершенно недостаточно «увидеться мельком несколько раз». Надо познакомиться поближе, и тут Марине необходимо проявить инициативу. Тем более, если отношения молодых людей по-настоящему доверительные и серьезные. Ведь родители, поспешно невзлюбив потенциального зятя, наверняка расценивают эти отношения как легковесный романчик. Если при более близком знакомстве молодым людям удастся сломать это родительское предубеждение, то отсюда один шаг до решения той проблемы, что мучает Марину. Ведь одно дело – «подачка от «нового» русского», совсем другое – бескорыстная помощь от близкого человека.

Кстати, над этим и самой Марине нелишне всерьез задуматься. Вероятно, некоторая неопределенность отношений порождает у нее безотчетные сомнения: кто она своему другу – будущая жена или любовница, то есть без пяти минут содержанка. Ведь в качестве жены она едва ли терзалась бы от того, что в решение всех возникающих проблем львиную долю средств вкладывает муж. Наверное, следует мягко и ненавязчиво выяснить отношения, определить жизненную перспективу. По этому поводу совершенно излишни советы психолога-мужчины: любая женщина сама прекрасно чувствует, как в этом случае себя повести. И если она сумеет окончательно увериться в серьезных намерениях своего избранника, то проблема почти решена. Ведь для людей, кото-

рые по-настоящему близки, все их проблемы – общие. Поэтому родителей надо не убедить взять деньги, а заставить их понять, что нужная сумма придет к ним не из вражьего стана, а это помощь от близких людей.

Сколько стоит счастье?

Многие считают, что для полного счастья необходимо иметь много денег. А известно ли психологам, какая именно сумма (хотя бы приблизительно) нужна человеку, чтобы почувствовать себя счастливым?



Человек, провозглашающий: «Не в деньгах счастье», – сегодня рискует прослыть ханжой. Действительно, бедность порождает столько проблем, что ни о каком счастье говорить не приходится. Чтобы не испытывать душевного дискомфорта, человеку необходим определенный достаток. Но вот измерить счастье конкретной суммой еще никому не удавалось. Более того, очень богатые люди, судя по всему, не ощущают себя значительно более счастливыми, чем люди среднего достатка.

Герой знаменитого романа Ильфа и Петрова был убежден, что миллион рублей навсегда решит все его проблемы и сделает счастливым. Как помнят читатели романа, это убеждение оказалось наивной иллюзией: обретя вожаемый миллион, Бендер не нашел в нем отрады и в итоге его потерял. Менее притязательный Шура Балаганов на вопрос: «Сколько денег вам нужно для счастья?» – назвал смешную цифру в 6400 рублей, но даже получив неожиданно 50 тысяч, не сумел ими воспользоваться.

Хотя все мы помним эту поучительную историю, почти каждый из нас на вопрос, сколько нам нужно денег для счастья, после мучительных размышлений назовет некоторую крупную сумму. Попробуйте провести нехитрый эксперимент – задайте этот вопрос своим знакомым. Девять из десяти дадут вполне определенный ответ в рублях или долларах. Именно такую долю в обществе составляют люди, уве-

ренные, что счастье можно оценить деньгами. Насколько они правы?

Пару лет назад в газетах промелькнуло сообщение о том, как некий делец с Уолл-стрит покончил с собой, когда в результате неудачных биржевых операций в один день лишился двух третей своего состояния. Парадокс этой трагической ситуации состоял в том, что изначально его капитал равнялся... пяти миллионам долларов! То есть даже после «разорения» на счету неудачника оставалось свыше полутора миллионов. Для многих людей обладание такой суммой – предел мечтаний, но в данном случае владелец полутора миллионов считал себя глубоко несчастным. Отсюда ясно, что наше удовлетворение жизнью связано с деньгами весьма относительно. Любая сколь угодно крупная сумма может принести нам радость, только если значительно превосходит то, что мы уже имеем. И то – не всегда.

Как показывают психологические исследования, в случае быстрого обогащения наступает нарушение душевного равновесия. Первоначальная радость вскоре сменяется совсем иными чувствами. В Англии был проведен опрос почти двухсот счастливиц, выигравших астрономические суммы в лотерею или по тотализатору. Все они отмечали, что с помощью денег смогли решить многие тяготившие их проблемы, но... приобрели новые. Многие ощущают зависть и даже враждебность со стороны соседей и родственников, и в то же время к ним без конца обращаются за материальной

помощью, и т.п. Некоторые из них поменяли место жительства, переехав в более престижный район, но здесь столкнулись с неприятием и отторжением со стороны людей, стоящих на более высокой ступени социальной лестницы. 70 процентов людей, получивших крупный выигрыш, бросают работу. В результате многие из них начинают испытывать одиночество. Как считают исследователи, несмотря на то, что в результате неожиданно свалившегося богатства жизненный уровень повышается, нельзя с полной уверенностью сказать, что многие из этих людей стали более довольны жизнью.

В США было проведено исследование, в котором сравнивалось мироощущение 42 очень богатых людей (с годовым доходом свыше 10 млн.) и контрольных испытуемых, выбранных произвольно. Полученные результаты явно свидетельствуют, что среди богатых не наблюдается никакого преимущества в удовлетворении собою и жизнью. Разумеется, высокие доходы облегчают решение многих бытовых проблем, но при этом центр тяжести часто перемещается на личностные и межличностные проблемы, не решаемые с помощью денег. Недаром психотерапевты и психоаналитики отмечают, что к ним за консультациями все чаще обращаются богатые люди. Впрочем, бедным, вероятно, тоже есть на что пожаловаться, просто не хватает денег на оплату дорогостоящих консультаций...

Искусство тратить деньги

Наша семья неплохо материально обеспечена. По крайней мере у нас с мужем хорошие по нынешним временамклады. Но и мы постоянно сталкиваемся с нехваткой денег. Муж упрекает меня, что неразумно веду хозяйство. И кое в чем он, наверное, прав. Я нередко делаю слишком дорогие покупки, бывает, не очень-то и нужные. Сначала не могу устоять перед соблазном, а потом вынуждена экономить «на спичках». Наверное, достаток – это все-таки вопрос не столько денег, сколько психологии?



Потихоньку мы начинаем привыкать к тому, что почти всякая реальная ценность – будь то кусок хлеба или билет в консерваторию – имеет конкретное денежное выражение. А потому, нравится нам это или нет, мы стремимся заработать побольше денег, чтобы сделать свою жизнь удобной и приятной. Самоучители жизненного успеха, заполонившие книжные прилавки, недвусмысленно подразумевают, что деньги – это и есть успех. И учат, как найти кратчайший и вернейший путь к такому успеху. Вряд ли стоит присоединяться к мажорному хору этих советов, тем более что они мало кому

по-настоящему помогли. А те счастливчики, кому удалось разбогатеть, могут засвидетельствовать: сами деньги порой стоят слишком дорого, да и к тому же много проблем с их помощью решить не удастся. Поэтому не станем рассуждать о том, как приобрести деньги, а подойдем к ним с другой стороны: в чем состоит искусство их тратить?

У многих этот вопрос наверняка вызовет усмешку: «Были бы деньги, а уж потратить их – дело нехитрое». Но «презренный металл» имеет одно коварное свойство – его никогда не бывает достаточно. Чем больше потребностей с его помощью удастся насытить, тем шире разрастается круг желаний, который рано или поздно упирается в предел материальных возможностей. Эта проблема неведома лишь горстке финансовых воротил, остальным приходится постоянно измерять свои возможности и запросы. Финансовые ресурсы отдельного человека ограничены (у одного – суммой социального пособия, у другого – миллиардным счетом, но все равно – ограничены). Поэтому все мы стремимся расходовать свои средства рационально, то есть каждую покупку делать с выгодой и пользой. Увы, на сей счет не существует практических рекомендаций, и нам остается лишь полагаться на свой здравый смысл. Но он-то часто и подводит.

Искусству продавать учат на специальных курсах и семинарах. В результате нам, покупателям, противостоит хорошо обученная армия продавцов, знающих свои интересы и умеющих их отстаивать (разумеется, за наш счет). Попробуем и

мы разработать свой «курс молодого бойца», точнее – рядового покупателя.

Начнем с повседневных бытовых покупок, которые, однако, и составляют наибольшую часть наших расходов, причем зачастую – неоправданно большую часть. Ибо тут мы попадаем в плен иллюзии, порожденной, как сказали бы математики, «исчезающе малыми величинами». Так как за несколько копеек сегодня практически ничего купить нельзя, то даже очень небогатые люди копейки деньгами не считают. И без размышлений покупают, скажем, батон за 5.90, хотя неподалеку такой же можно купить за 5.30. Однако такой батон приходится покупать почти каждый день, как и множество столь же недорогих, но повседневно необходимых вещей. Не поленитесь произвести несложный подсчет: если каждую такую покупку удастся сделать всего на несколько копеек дешевле, то поистине копейка рубль бережет.

Правда, эта старинная поговорка популярности ныне не имеет. Против нее с негодованием восстает наша исконная российская натура, неотъемлемыми свойствами которой принято считать широту и щедрость. На иностранцев эти наши качества производят странное впечатление. Широкие жесты вполне объяснимы, когда человек ничем не скован. А россиянин, едва выбившись из нищеты, начинает любую экономию считать мелочной. Рассказывают, что один из наших разведчиков, в годы войны скрывавшийся под личиной немецкого офицера, однажды едва не попался на мелкой

оплошности: в ресторане сунул в карман сдачу, не пересчитав ее. Немец себе такого не позволяет, и не только немец!

Кстати, само понятие «шопинг» означает вовсе не набег нашего челнока на стамбульский базар и издавна употребляется западноевропейцами, которые так называют поход по магазинам с целью прицениться и выбрать товар подешевле. Какой-нибудь датчанин, увидев на витрине рубашку ценою в 300 крон, преисполнится глубокого удовлетворения от того, что сумел неподалеку приобрести такую же за 280. При этом можно не сомневаться, что его банковский счет многократно превышает сбережения почти любого из нас. Писатель Эфраим Севела в одной из своих книг приводит такой эпизод. В США богатый дядюшка в присутствии юной племянницы, эмигрантки из России, терпеливо дожидается, когда таксист отсчитает ему несколько центов сдачи. Та укоряет его: «Как это неловко – проявлять такую мелочность! Вот папа всегда дает в такси не меньше доллара чаевых». На что следует резковатый, но справедливый ответ: «Зато твой папа был и останется голодранцем, а я миллионер». Поэтому не бойтесь показаться скупым, в частности – хотя бы просто пересчитывать сдачу. Ведь вы считаете свои деньги, а это вовсе не так унижительно, как с завистью считать чужие (чего мы почему-то не стесняемся).

Но самое главное – надо держать в узде свою широкую натуру и не пытаться вести себя как миллионер. Во-первых, потому что настоящие миллионеры ведут себя совсем ина-

че, а во-вторых, потому что большинству из нас небрежная расточительность просто не по карману. Хотя сами мы, часто пренебрегая возможностью подыскать хороший товар по невысокой цене, всякий раз судорожно хватаемся за эту возможность, когда нам ее прямо предлагают. Ну кто же откажется приобрести товар за полцены? Вся система скидок, бонусов и распродаж как раз и направлена на то, чтобы подхлестнуть нашу полузабытую рачительность. Мы даже не отдаем себе отчета, что формула «цены ниже рыночных» абсурдна по своей сути: никто не станет торговать себе в убыток. За бесценнок можно купить только то, что и в самом деле не стоит ломаного гроша. Когда вам навязчиво доказывают вашу выгоду, это лишний повод насторожиться: всякий продавец в первую очередь заботится о выгоде собственной, а о своей вам надо позаботиться самим, не давая себя загипнотизировать рекламными зазываниями.

Вознамерившись сделать дорогостоящую покупку, надо быть осмотрительным вдвойне. Прежде всего надо ясно представлять свои потребности, то есть тот товар, который бы вас удовлетворил. Надо четко знать те обязательные качества товара, из которых отсутствие хотя бы одного автоматически отменяет покупку. От продавца надо добиваться, чтобы в первую очередь были продемонстрированы те качества товара, которые интересуют вас. По своей инициативе продавец демонстрирует только то, что свидетельствует в пользу товара.

Прошли те времена, когда за полупустым прилавком не улыбочивые тетки болтали между собой, не обращая внимания на покупателей. Современный продавец понимает, что любезность – его важнейшее профессиональное качество. А продавцы-виртуозы также понимают, что это их безотказное оружие. Мы же никак не можем к этому привыкнуть и расцениваем профессиональную улыбку как жест личного расположения. А как не довериться человеку душевному и обходительному, который к тому же нам симпатизирует? Не спешите. Этой уловке уже много тысяч лет. Вы пришли к продавцу за покупкой, а не ради приятного общения. Тем более что удовольствие от беседы с милейшим человеком быстро пройдет, а огорчение от неудачной покупки останется надолго.

Но такая подмена – не единственная уловка. В принципе продавец призван помочь вам выбрать то, за что стоит отдать деньги. Присмотритесь, как он это делает. Если хвалит все товары, все образцы и модели подряд, то тут нечего и слушать. Если же он находит недостатки в отдельных образцах, то скорее всего просто пытается продать то, что подороже. Вы же проникаетесь к нему неосознанным доверием и тут же оказываетесь во власти его манипуляций.

Умелый продавец легко вводит покупателя в замешательство, когда резко повышается внушаемость и снижается критичность. Добиться этого проще всего, если перекрыть вашу способность к восприятию информации. Для этого продавец

начинает суетиться, тараторить, не давая покупателю опомниться и вдуматься. Если на вас воздействуют таким образом, не поддавайтесь провокационной суете, не позволяйте заразить вас возбуждением. Переждите, а потом задайте интересующие вас вопросы в естественном для вас темпе. Так или иначе, не спешите расстаться с деньгами. Вы почувствуете себя увереннее, если станете покупать то, что по-настоящему нужно вам, а не то, что очень хотят вам продать.

Если офицер разжалован в безработные

Мой муж – военнослужащий. Недавно он вышел на пенсию в чине майора. И после этого сильно изменился. Со всем нестарый мужчина, еще недавно бодрый, подтянутый и энергичный, он стал раздражительным и брюзгливым, не знает, чем заняться, и не находит себе места. Хотел устроиться на работу, но это практически невозможно. Кроме воинской, другой специальности у него нет, а переучиваться поздно. Да и где гарантия, что удастся устроиться по новой специальности? Ведь сегодня шанс получить работу есть только у молодых. Мой муж постоянно в плохом настроении, всем недоволен. Он не пьет, но не удивлюсь, если начнет. Потому что, по его словам, жизнь для него потеряла всякий смысл. Как ему помочь?



Проблема, поднятая в письме, к сожалению, типична для нашего времени и беспокоит очень многих. Если бы какому-то мудрому психологу удалось найти для нее безупречное решение, то он, вероятно, заслуживал бы Государственной премии. Но психологи как люди здравомыслящие даже не мечтают о такой награде. Ибо понимают, что безупречного решения этой проблемы не существует (по крайней мере – психологического). Тем не менее они стараются в меру сил исполнять свой профессиональный долг – помогать людям

преодолевать неожиданные превратности судьбы. Насколько это удастся, зависит даже не столько от советчика-психолога, сколько от самого человека, испытывающего затруднения, от его способности и готовности переосмыслить свою жизненную ситуацию, взглянуть на нее по-новому, по возможности оптимистично. Хотя для трезвого, а не наивно-благодушно-го оптимизма необходимы реальные основания. Где же их искать?

Ситуации, подобные описанной, психологи определяют как личностный кризис. Он состоит в том, что человек в силу каких-то, часто не зависящих от него причин уже не может жить по-старому, но еще не приспособился к новым условиям. Он словно утратил привычное место в жизни, а нового не нашел. В таком положении часто возникает идеализация благополучного прошлого, страх перед неизвестным будущим и полная неспособность справляться с непривычным и непонятным настоящим. Нередко это приводит к глубокой депрессии, в которую человек может погрузиться надолго, и тогда кризис примет затяжной характер, оставляя мало надежды на его разрешение. Если же человек находит в себе силы перестроиться, пересмотреть свои жизненные ценности и ориентиры, то ему порой удастся снова ощутить твердую почву под ногами. Самостоятельно с этой задачей справиться нелегко, и помощь психолога была бы совсем нелишней. Однако практически с ролью психолога иногда умеют справляться и близкие, если они настроены не просто

на сопереживание, а на конструктивную помощь. Конечно, не всегда в нашей власти дать человеку то, чего он оказался лишен. Но мы можем помочь ему почувствовать не только горечь утраты, но и позитивные стороны новой ситуации. По крайней мере попытаться это сделать необходимо.

Беда многих из нас в том, что свою профессиональную деятельность мы расцениваем не просто как одну из сторон своего многогранного бытия, а как неотъемлемый атрибут нашей личности. И, утратив его, уже не можем полноценно существовать – настолько мы с ним срослись. Если задать сотне случайных прохожих простой вопрос: «Кто вы такой?», то большинство людей, назвав свое имя, пол и, может быть, семейное положение, непременно назовут профессию и должность, словно именно это в первую очередь и определяет, что это за человек. В этом и кроется одна из причин того, что увольнение или выход на пенсию у многих людей вызывает сильный стресс, ибо вместе с работой они сразу теряют часть своей личности.

Для военных эта проблема, пожалуй, наиболее серьезна. Жесткая иерархия армейских чинов и званий, четко очерченный круг полномочий и обязанностей несколько сужают для них жизненную перспективу, приучают видеть мир сквозь призму субординации. Обычно офицер знает, что определенные задачи он вправе поставить перед подчиненными и требовать их беспрекословного выполнения, а какие-то проблемы более высокого порядка будут решены за

него вышестоящими чинами. Когда вдруг выясняется, что абсолютно все проблемы надо решать самостоятельно, человек оказывается к этому катастрофически не готов. К тому же утрата своей начальственной роли больно бьет по самооценке. Еще вчера он мог отдавать приказы и выносить взыскания, а теперь вдруг возникла необходимость по любому поводу договариваться, искать компромисс. Привыкнув, что его обязаны уважать хотя бы за звезды на погонах, человек, снявший погоны, принужден искать новые основания для уважения со стороны окружающих, да и для самоуважения. Для многих это оказывается непосильным психологическим бременем.

Члены семьи человека, оказавшегося в такой кризисной ситуации, должны с пониманием отнестись к его состоянию. Категорически недопустимо попрекать постигшими его утратами. Он и сам это переживает очень болезненно, и дополнительные упреки только сыпят соль на раны. Не стоит, однако, жалеть его и утешать, ведь в психологическом смысле это то же самое: вы лишний раз подчеркиваете его горестное положение. Самое важное – помочь ему ощутить себя полноценным исполнителем новых социальных ролей. А точнее – ролей старых, привычных, но до сей поры почему-то считавшихся второстепенными. Ведь роль мужа и отца не менее значительна, чем роль майора. Просто им раньше уделялось меньше внимания, а теперь представилась возможность наверстать это упущение. Близким следует всяче-

ски поощрять самоутверждение в этих обыденных ролях и терпимо сносить то, что он, не исключено, может попытаться привнести в них привычный офицерский стиль.

Если не удастся найти подходящую работу, то, наверное, не стоит делать из этого трагедию. В конце концов военная пенсия позволяет сводить концы с концами. Психологически было бы гораздо тяжелее, если бы вчерашний боевой командир попытался найти себя в роли расклейщика листовок или рекламного агента. Найти достойную работу сегодня действительно непросто. К тому же она мало что изменит в материальном положении семьи. При всеобщем вздорожании всех товаров самый ценный товар – человеческий труд – у нас почему-то оценивается крайне низко. Ни за какую работу много не платят. Большие деньги можно только «сделать», а для этого необходим особый душевный склад. Коли его нет, лучше и не пытаться, ибо это чревато новыми разочарованиями, прежде всего в самом себе.

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.