

Александр Казакевич
**Самоучитель
мудрости,**



Учебник



**ДЛЯ ТЕХ, КТО
ЛЮБИТ УЧИТЬСЯ,
НО НЕ ЛЮБИТ,
КОГДА ЕГО УЧАТ**

- Как надо спорить с начальством с. 5
- Найдый человек ежедневно в течение пяти минут
бывает полным дураком с. 23
- *Не приближайтесь к высокой собеседнице!* с. 40
- Как реагировать на чужую глупость? с. 62
 - «Четыре железных правила»
Глеба Жеглова с. 258
 - Поблагодарите глупца – за ум,
а грубияна – за вежливость с. 353

Super-book

Александр Владимирович Казакевич
Самоучитель мудрости, или Учебник для тех,
кто любит учиться, но не любит, когда его учат
Серия «Super-book»

текст предоставлен издательством "Центрполиграф"

http://www.litres.ru/pages/biblio_book/?art=3118525

*Александр Казакевич. Самоучитель мудрости. Учебник для тех, кто любит учиться, но не любит, когда его учат: Центрполиграф; Москва; 2012
ISBN 978-5-227-03542-4, 978-5-227-03543-1*

Аннотация

Книга, которую вы держите сейчас в руках, необычна не только своим названием, но и содержанием, подачей материала. В чем же эта необычность?

В ней нет наукообразных слов и терминов, зато множество всевозможных наглядных примеров, любопытных научных и исторических фактов, мудрых цитат, реальных, поучительных и веселых историй, смешных анекдотов и остроумных шуток. Эта книга для тех, кто недоволен собой и своей жизнью. Для тех, кто хотел бы стать мудрее и остроумнее, лучше понимать людей и находить общий язык с каждым, чаще праздновать успех и реже огорчаться. Книга для тех, кто хотел бы наполнить свою жизнь радостью и смыслом.

Книга также издается под названием «Поучающая книга. Как стать умнее»

Содержание

От автора	5
Как понравиться тому, кто нам нравится?	7
Как надо спорить с начальством	7
«Совершенство – не мелочь, но складывается из мелочей»	9
Как дядя с племянником искали умную жену	10
Сказать «нет» – значит нагрубить	12
Правда всегда чья-то...	14
Пытаться убедить другого в сомнительности его правды – значит понапрасну тратить время	16
«По живой торпеде – огонь!»	17
50 гиней за сломанную шею	19
«Каждый человек ежедневно в течение пяти минут бывает полным дураком...»	20
Даже если ты знаменитость, не стоит превышать свой лимит глупости	21
Секрет успеха от Франклина	22
Секрет успеха английских джентльменов	24
Ошибка, ставшая любовью	25
Все находится в движении, и все претерпевает изменения	26
Испанский посол и «профессор мимики»	28
Почему сельские жители здоровее и долговечнее городских?	30
Не приближайтесь к высокой собеседнице!	32
Покорить сердце поможет правильный наклон головы	34
Секрет опытных актрис	35
Кто справа сел, тот врать не станет?	36
Нелюбимый муж спит слева от жены	37
«У вас очень красивые ноги, и я хотел бы рассмотреть их поближе»	38
Трогайте счастливых, не трогайте сердитых	39
«Когда муж начинает сердиться, жене следует на время прикусить свой язычок»	40
Повинную голову и меч не сечет	41
Зачем прятать свою мудрость?	43
«Мы – одно сущее. Никто не ниже, никто не выше»	45
Секрет русского дрессировщика	46
Почему «пряник» лучше «кнута»?	47
Если время от времени просить прощения...	48
«На ложку меда можно поймать больше мух, чем на мешок навоза»	49
Как поступать, когда на нас «наезжают»?	50
«Лучше уступить дорогу собаке, чем дать ей укусить себя»	52
«Наилучший ответ дураку – молчание»	53
«Тот, кто не принимает оскорбления всерьез, уже на пути к мудрости»	55
«Люди оскорбляют тремя способами...»	57
Согласие с критикой дороже, чем сама критика	58

«Виляя хвостом, собака добывает себе пропитание, а гавкая, получает лишь побои»	60
Как реагировать на чужую глупость?	62
Людей слушай, а своим умом живи	64
«Не говорите, что мне, по-вашему, надо делать, и я не скажу, куда вам, по-моему, следует пойти»	66
К каким разговорам прислушиваются женщины?	68
Десять правил, которые сделают вас хорошим слушателем	70
Конец ознакомительного фрагмента.	72

Александр Казакевич

Самоучитель мудрости. Учебник для тех, кто любит учиться, но не любит, когда его учат

От автора

Читатель!

Книга, которую вы держите сейчас в руках, необычна не только своим названием, но и содержанием, подачей материала. В чем же эта необычность?

Большая часть книг по психологии, успеху, лидерству, самовоспитанию и развитию личных качеств, которые я прочитал и которые мне когда-либо попадались в руки, имели один существенный, во всяком случае для меня, недостаток: они были чересчур научны или техничны, а потому чрезвычайно скучны. Во многих книгах встречались действительно ценные и мудрые советы, но их форма, их объяснение было настолько сложным, загроможденным совершенно ненужными подробностями, пунктами, подпунктами, определениями и ссылками, что от читателя требовалась не только высшая степень концентрации, но и значительная доля терпения и даже выносливости. И это заставляло или отложить книгу, или все же читать ее вздыхая, охая или зевая.

Признаюсь, я не очень уважаю авторов, которые не очень уважают своих читателей. Тех, кто пишет, не задумываясь о том, будет ли написанное интересно читателю – легко ли ему будет читать, приятно ли, понятно ли. Ведь чтение, согласитесь, это тоже труд. Обладай я нужными знаниями, думал я всегда в таких случаях, уж я бы написал совершенно иную книгу. Такую, в которой было бы как можно меньше разного рода наукообразных слов и терминов и как можно больше всевозможных наглядных примеров, любопытных научных и исторических фактов, мудрых цитат, реальных, поучительных и веселых историй, смешных анекдотов и остроумных шуток. Чтобы читатель не уставал из-за сложного текста и не зевал от скуки, но, напротив, смеялся, воодушевлялся, удивлялся, задумывался и время от времени одобрительно восклицал про себя: «Ого!», «Вот это да!», «Ну и ну!». И я написал такую книгу... Она – перед вами.

Скажу сразу: эта книга скорее художественная, чем научно-популярная (уж слишком она несерьезна!). Она не для студентов факультетов психологии и не для их преподавателей (никаких новых научных открытий или неизвестных психологических истин она не содержит). Эта книга для тех, кто недоволен собой и своей жизнью. Для тех, кто хотел бы стать мудрее и остроумнее, лучше понимать людей и находить общий язык с каждым, чаще праздновать успех и реже огорчаться. Книга для тех, кто хотел бы наполнить свою жизнь радостью и смыслом.

Если вы решите прочитать эту книгу, вас ждет множество приятных и веселых минут. Настолько веселых, что вы будете смеяться. И может быть, даже вслух. Но главное ее достоинство все-таки не в этом. Полезной информации в книге также достаточно. Ровно столько, чтобы, согласно античному требованию к литераторам и ораторам, соблюсти гармонию между приятным и полезным. По крайней мере, мне хотелось бы в это верить.

Надеюсь, что мои ожидания совпадут с вашими, мой читатель.

Приятного вам чтения!

Александр Казакевич
Минск, 10 января 2012 года

Как понравиться тому, кто нам нравится?

*Неразумные спорят с другими людьми, мудрые – с самими собой.
Оскар Уайльд, английский драматург*

Как надо спорить с начальством

Умение ладить с людьми – великое искусство. Любой дипломат без него – не дипломат и любой политик – не политик. Эту прописную истину знает всякий мало-мальски грамотный бизнесмен – кто не умеет обращаться с людьми, тот не добьется успеха. Не зря в Китае говорят: «Тот, кто не умеет улыбаться, не должен открывать лавку». Все, чья работа так или иначе связана с людьми, обязаны знать эту науку.

Не будет преувеличением сказать, что без умения жить в ладу и согласии с окружающими людьми не может быть ни серьезного успеха, ни душевной радости, ни вообще какой-либо нормальной совместной жизни. Стало быть, знать правила и законы науки обращения с людьми – не только полезно, но и просто архиважно.

У аргентинского писателя Гонсало есть коротенькая юмореска-анекдот под названием «Искусство спорить с начальством». Диалог, который придумал Гонсало, был написан более полувека назад, однако он и сегодня вполне актуален и узнаваем многими. Познакомьтесь с ним:

НАЧАЛЬНИК ОТДЕЛА. Господа, я собрал весь наш отдел, чтобы посоветоваться с вами. До меня дошли слухи, что некоторые сотрудники считают меня самодуром, которому и слова поперек сказать нельзя. Вы прекрасно знаете, что это вздор и клевета. Так?

РАМИРЕС. Безусловно!

НАЧАЛЬНИК ОТДЕЛА. Вот видите! Более того, я всегда считал, что подчиненный не только может, но и должен спорить с начальником, если он убежден в своей правоте. Вы согласны, Рамирес?

РАМИРЕС. Да, сеньор.

НАЧАЛЬНИК ОТДЕЛА. Прекрасно. Вот давайте и поспорим с вами, и пусть все сотрудники видят, как я отношусь к людям, умеющим отстаивать свое мнение. Вот я, например, считаю, что сегодня прекрасный день, прекрасная погода. Вы согласны?

РАМИРЕС. Еще бы! Просто не припомню такого приятного денька.

НАЧАЛЬНИК ОТДЕЛА. Старайтесь, старайтесь, Рамирес, спорьте же! Вы соглашаетесь, когда я говорю, что сегодня хороший день, а между тем с утра хлещет дождь. Почему же вы не спорите со мной?

РАМИРЕС. Потому что я обожаю дождь. Для меня дождь – это праздник, сеньор.

НАЧАЛЬНИК ОТДЕЛА. А по-моему, все-таки лучше, когда светит солнышко, когда тепло, когда идешь по улице и смотришь на хорошеньких девушек...

РАМИРЕС. Конечно, лучше, сеньор...

НАЧАЛЬНИК ОТДЕЛА. Так чего же вы только что утверждали, что дождь для вас праздник?

РАМИРЕС. Да, сеньор начальник, я обожаю дождь. Но только потому, что после него выглядывает солнышко, становится тепло, улицы полны хорошеньких девушек...

НАЧАЛЬНИК ОТДЕЛА. Смелее, смелее, Рамирес! Спорьте же со мной! Вот я сказал, что люблю смотреть на хорошеньких девушек, и вы согласились. А я лишь испытывал вас. На самом деле мне и в голову не придет глазеть на всяких финтифлюшек. А вам?

РАМИРЕС. Да, сеньор, я сказал, что в солнечную погоду улицы полны хорошеньких девушек. Это констатация печального факта, не более того. Я как увижу смазливую мордочку, тут же отворачиваюсь. Отворачиваюсь даже раньше, чем увижу. Такая уж у меня натура, сеньор начальник.

НАЧАЛЬНИК ОТДЕЛА. Как с вами трудно спорить, Рамирес! А ведь я пошутил насчет девушек. Кто же не любит посмотреть на какую-нибудь стройную красавицу?

РАМИРЕС. Так ведь и я пошутил. Шею на улице я, конечно, выворачиваю, но только для того, чтобы не пропустить ни одного симпатичного личика.

НАЧАЛЬНИК ОТДЕЛА. Как, однако, тяжело с вами спорить! Ни за что не свернешь вас с вашей точки зрения! Вы слышали, господа? Вот вам пример того, о чем я говорил в самом начале. Рамирес – человек, как вы видите, упрямый, стоящий на своем. И тем не менее мы поспорили, поговорили, и каждый остался при своем мнении. Вы согласны?

РАМИРЕС. Да, сеньор начальник!»

Ну как, читатель, понравился вам Рамирес? Что вы говорите? Хитрый и скользкий тип? С точки зрения Гонсало – похоже, да. С вашей – скорее всего, тоже. А с точки зрения начальника – совсем нет. Вне всяких сомнений, Рамиреса ждет прекрасная служебная карьера. Что, что вы говорите? Это низко и неблагородно? Не спешите с выводами и послушайте, что я вам скажу...

«Совершенство – не мелочь, но складывается из мелочей»

Во-первых, каждому – свое. Одному нужна карьера и власть, другому – душевная гармония и личное счастье, третьему – справедливость во всем мире... Не надо думать, что чьи-то цели глупее или хуже. Если бы Бог захотел сделать всех людей одинаково думающими, то это были бы уже не люди, а роботы. Поэтому давайте благоразумно предоставим другим право свободно решать, чего им желать и к чему стремиться.

Во-вторых, у «неблагородного» Рамиреса есть чему поучиться «благородным». Пусть и совершенно формально, в карикатурной форме, но Рамирес великолепно использует одно из главных правил этики, которое гласит: «Если хочешь жить в согласии – соглашайся». Кстати, данное правило – не единственное из тех, которые учат мирному сосуществованию человеческих индивидуумов.

Что же это за правила? Их много, но все они вытекают из главного, золотого правила этики – «не делай другому того, чего себе не желаешь». Согласитесь, что знания одного универсального закона явно недостаточно, чтобы стать профессиональным политиком, оратором, продавцом, переговорщиком, дипломатом или просто хорошим собеседником. Вот почему так важно изучить детали этого закона.

Рассказывают, что однажды некий вельможа, заказавший у Микеланджело скульптуру одного из древнегреческих героев, остался ею крайне недоволен: ему показалось, что у получившегося героя слишком велик нос. «Хорошо!» – спокойно ответил художник и, незаметно взяв в ладонь немного щебня, сделал вид, будто скоблит скульптуре нос. При этом из-под руки Микеланджело сыпалась пыль, и вельможа не смог заподозрить обмана. «А теперь что скажете?» – спросил художник, отойдя немного от скульптуры. Вельможа с удовлетворением ответил: «Ну сейчас совсем другое дело! Вот теперь мне нравится!»

Когда вельможа, довольный, удалился, один из помощников художника, присутствовавший при этой сцене, спросил: «А почему вы не укоротили нос на самом деле? Ведь это такая мелочь...» – «Друг мой, – ответил Микеланджело, – совершенство – не мелочь, но складывается из мелочей. В том числе и той, о которой вы сейчас упомянули».

Как видим, выучить одно золотое правило недостаточно. Важно знать «мелочи». То есть правила, которые можно применять на практике, каждый день и с каждым человеком. И с одним из важнейших таких правил вы уже познакомились. А звучит оно так: «Хочешь жить в согласии – соглашайся!»

Как дядя с племянником искали умную жену

Английские психологи решили как-то узнать, какие слова в устах женщины более всего радуют слух мужчины. Изучив и суммировав мнения почти полутора тысяч холостых и женатых мужчин, психологи вывели формулу самых благозвучных для любого мужчины женских слов. Ими оказались... что бы вы думали? – слова согласия, которые в концентрированном виде выглядят так: «Да, милый! Хорошо, милый! Как скажешь, так и будет, милый!»

Нет нужды говорить о важности согласия между мужем и женой. Есть согласие – есть семья, любовь и счастье; нет согласия – есть вражда, ссоры, слезы, измены, болезни и разводы. Чего ждет женщина от мужчины? Любви и заботы. Чего ждет мужчина от женщины? Любви и согласия. И если женщина говорит «нет»... Как сказал один молодой человек, чьи ухаживания были решительно отвергнуты, «женское «нет» – самое печальное «нет» на свете!». Действительно, печально, когда женщина говорит мужчине «нет». Есть в этом что-то неправильное.

Знаменитый испанский писатель и философ Бальтазар Грасиан в книге «Искусство острого ума» рассказывает такую историю-притчу:

«Как-то к богатому дяде, дону Альваро, приехал в гости племянник – молодой человек лет двадцати. Однажды в разговоре молодой человек признался дяде, что хотел бы жениться, да вот только никак не может вы брать подходящей невесты – ему хотелось бы жениться не только на красивой, но еще и умной девушке. «Правда, – добавил племянник, – красивых женщин я видел сколько угодно, а вот умных пока еще не встречал».

На следующий день дядя пригласил племянника проехаться в поместье. Выехали оба верхом на лошадях, позади них отправились карета с женой и детьми дяди. Едут они, едут, видят, пасется на лугу большое стадо коров, и дядя спрашивает племянника: «Ну, что скажете, племянничек, видали вы где-нибудь таких холеных, красивых кобыл?» – «Сеньор, – говорит племянник, – да ведь это стадо коров!» – «Ничего подобного, – возражает дядя, – разве вы не видите жеребят, не слышите, как ржут кобылы?» Заспорили они, так это или не так, тем временем подъехала карета, и дядя рассказал жене об их споре: «Племянник говорит, что это коровы, я же говорю – кобылы». Жена, хоть и видела, что это не так, не раздумывая, сказала, что прав ее муж и что это кобылы, чему племянник весьма удивился.

Поехали они дальше. Видят – пасется большой табун отличных, откормленных кобыл, и дядя говорит племяннику: «Вот это коровы, а вовсе не те, про которых вы говорили». – «Сеньор, – возразил племянник, – кто-то из нас двоих сегодня надел голову задом наперед. Разве вы не видите гривы? Не слышите ржання?» В разгар спора приблизилась карета. «Снова, сеньора, мы спорим. Как вы полагаете, это коровы?» – «Да, сеньор, – отвечает супруга, – вы правы, то были кобылы, а это коровы». Тут племянник вовсе опешил, но смолчал, и они поехали дальше.

Пришлось переезжать им через речку, на которой стояла хорошая мельница. Взглянув на воду, дядя сказал племяннику: «Вы, наверное, думаете, что река течет направо?» – «Так и есть, именно направо». – «А вот и нет – она течет в обратную сторону». Опять заспорили они, кто прав. Подъехала дама и сказала, что прав ее муж, что река течет вверх, а вовсе не вниз. Племянник умолк, и они продолжали свою прогулку.

Когда уже подъезжали к дому, дядя сказал: «Вовремя мы приезжаем, ведь уже двенадцать ночи». – «Как это – ночи? – удивился племянник. – Скажите – дня. Разве вы не видите, что солнце в самом зените?» – «Это не солнце, а луна, и теперь полночь». Племянник был возмущен сверх всякой меры, а тут еще и подъехала дама и, услышав спор, подтвердила: конечно, теперь полночь и в небе луна, а не солнце, и дон Альваро, ее супруг, прав и говорит сущую истину.

Приехали они на виллу, велели накрыть столы, отобедали, после чего дядя и племянник удалились на покой. «Понимаю, – сказал дядя, – что вы, племянник, изумлены и обескуражены всем, что видели и слышали. Разумеется, во всем были правы вы: сперва мы действительно видели стадо коров, как вы говорили, а потом – табун кобылиц; река течет, конечно, вниз, а теперь день; но устроил я все это для того, чтобы вы поняли, какая у меня жена – если я назову черное белым, она подтвердит; если скажу, что теперь ночь, хотя бы это было в полдень, она согласится. Это мой ответ на ваши вчерашние слова».

Племянник почесал затылок и сказал: «Да, вот бы и мне найти такую умную женщину, как ваша жена!»

Вы думаете, эта история – большое преувеличение? Семейные психологи, сексологи и другие специалисты, занимающиеся проблемами семьи, наверняка так не думают. Ибо они знают, что самые крепкие и счастливые семьи те, где присутствует традиционная и очевидная, а не размытая иерархия: муж—жена—дети. То есть в семьях, где главенство мужа неоспоримо и где жена часто говорит своему супругу: «Да, милый! Хорошо, милый! Как скажешь, так и будет, милый!»

Сказать «нет» – значит нагрубить

Английская пословица гласит: «Сказать «нет» – значит нагрубить». С нею охотно согласится любой японец. Вот уж у кого можно поучиться умению говорить «нет» так, чтобы это не показалось грубостью. Один из советских дипломатов, много лет проработавший в Японии, позднее в своей книге отмечал, как ловко японцы умеют отказывать. Они никогда не говорят своему собеседнику «нет» или «мне не нравится ваше предложение». Они, к примеру, отвечают так: «Я должен посоветоваться с женой». Или – с начальством, с адвокатом, с юристом, с родственниками, с правительством и т. п. Позднее советские дипломаты переняли эту японскую манеру. «Я должен посоветоваться с Кремлем» – эта заученная фраза советских дипломатов времен холодной войны вошла в историю мировой дипломатии как красивый и универсальный отказ.

Очень серьезное, почти трепетное отношение к собеседнику можно наблюдать у китайцев. Причем не только в сфере дипломатии или политики, но и на бытовом уровне. Иногда стремление во что бы то ни стало, ни словом, ни даже буквой не задеть самолюбия другого человека обретает совершенно курьезную форму. Рассказывают, что в старину в Пекине выходила газета «Цзин Пао». В редакции этой газеты существовал следующий бланк для возвращения авторам непринятых рукописей:

«Преславный брат Солнца и Луны!

Раб твой расprostерт у твоих ног. Я целую землю перед тобой и молю разрешить мне говорить и жить. Твоя уважаемая рукопись удостоила нас своего просвещенного лицеzрения, и мы с восторгом прочли ее. Клянусь останками моих предков, что я никогда не читал ничего столь возвышенного. Со страхом и трепетом отсылаю ее назад. Если бы я дерзнул напечатать это сокровище, то президент повелел бы, чтобы оно навсегда служило образцом и чтобы я никогда не смел печатать ничего, что было бы ниже его. При моей литературной опытности я знаю, что такие перлы попадаютcя раз в десять тысяч лет, и поэтому возвращаю его тебе. Молю тебя: прости меня. Склоняюсь к твоим ногам. Слуга твоего слуги, редактор.

(Подпись)».

Конечно, в этом письме очевиден явный перебор вежливости. Однако испанская пословица справедливо замечает, что «по части учтивости лучше пересолить, чем недосолить». Пусть и с «пересолом», но этот документ таит в себе великую мудрость. Ту самую мудрость, которую когда-то сформулировал проницательный Дейл Карнеги: «Самый главный, самый важный и значительный для меня человек – тот, с которым я сейчас разговариваю».

Есть старый прием, который используют многие умные люди: преуменьшать собственную значимость, повышая значимость другого человека. Из психологии нам известно: каждый человек желает и старается быть значительным. Слово «значительный» можно заменить другими словами – важный, нужный, авторитетный для других людей. В общем, человеком, который обладает некими явными, не требующими доказательств достоинствами, имеет определенный ранг и пользуется уважением у окружающих. И вот когда кто-то имеющий в наших глазах высокий ранг или некие достоинства подтверждает нашу значительность, мы начинаем чувствовать, как у нашего «я» растут крылья. А вместе с ними – и самоуважение, и самолюбие, и вера в себя. В ответ мы готовы если не расцеловать такого человека, то хотя бы закрыть глаза на его недостатки.

Очень хорошо объясняет этот принцип известный российский психолог Михаил Литвак. В своей книге «Принцип сперматозоида» он пишет:

«Хочешь, чтобы о тебе думали хорошо, – отзывайся о себе плохо. Проверенное правило. Только следует плохо отзываться о своих достоинствах. У меня для моего возраста (60 лет) не очень выраженная полнота и нет лысины, хотя волосы заметно поредели. Так вот, чтобы обо мне думали хорошо, мне лучше пожаловаться на полноту и облысение. Но если я начну говорить, что у меня фигура Аполлона и густая шевелюра, то партнеры по общению сразу же заметят и некоторый лишний продовольственный запас на животе, и залысины на лбу. Следовать этому правилу очень важно, когда создаешь себе имидж в деловом мире. Так, герой пьесы А. Островского «На всякого мудреца довольно простоты», знакомясь с сильными мира сего, говорил о своей глупости. А когда ему замечали, что он не так уж глуп, он отвечал, что это просто отдельные эпизоды, а уму-разуму он хочет учиться у своих покровителей. Я сейчас все время ссылаюсь на свой склероз, и мои близкие уверяют меня, что это не так. С большим трудом я принимаю их версию, получая массу «поглаживаний».

Как замечает русская пословица, «кукушка хвалит петуха за то, что хвалит он кукушку». Даже не пускаясь в самоуничижительное преуменьшение своих качеств и достоинств, можно добиться того же результата, поставив собеседника на высокий пьедестал или почетное место. Как учит старинное правило этикета, «возвышая других, растем сами». В ответ на психологическое поглаживание – например, комплимент или подчеркивание какого-то достоинства – человек из благодарности постарается вернуть должок тем же способом. В итоге от такого обмена любезностями выиграют оба.

Правда всегда чья-то...

Согласие – это не только дань этикету. Это еще и забота о здоровье других людей. «Когда вас отвергает другой человек, ритм вашего сердца на момент сбивается», – утверждают голландские ученые из Университета Амстердама. То есть, когда мы говорим «нет» другому человеку, мы нарушаем нормальный ритм его сердца. Иначе говоря, причиняем вред его здоровью.

Для того чтобы выяснить, как социальные неудачи влияют на человека физически, исследователи попросили группу добровольцев выслать свои фотографии. При этом другая группа добровольцев должна была оценить присланные фотографии. Через несколько недель каждый человек из первой группы пришел в исследовательскую лабораторию для снятия кардиограммы. При этом людям показывали ряд незнакомых лиц (лица тех, кому показали их фотографии). Добровольцы должны были угадать, понравились ли они незнакомым людям, представленным на фото. Затем им говорили правду.

Измерения показали: перед непосредственным ответом сердца добровольцев буквально замирали в ожидании. Изменения в ритме также отмечались, когда они узнавали, что не понравились другому человеку. Таким образом, ученые еще раз подтвердили хорошо известный факт, что наша вегетативная нервная система, контролирующая пищеварение и кровообращение, очень болезненно реагирует на психологическую неудачу, в частности ситуацию, когда нас кто-то критикует или отвергает. Получается, выражения типа «сердце замерло» и «сердце в пятки ушло» являются отображением вполне реального положения дел: когда нам указывают на наши недостатки или промахи, а также когда нас отвергают или говорят «нет», страдает не только наша душа, но и внутренние органы.

Согласие – вот чего ждет каждый из нас от других. На согласие настроен наш мозг, сердце, каждая клеточка нашего тела, все фибры нашей души – все они желают, чтобы и другие разумные существа «звучали» в унисон той частоте и ритму, что излучаем мы сами. Согласие – это фактическое подтверждение, что человек что-то делает или говорит правильно, справедливо, логично и мудро, по закону, не нарушает ни внешней, ни внутренней гармонии. Вот почему, если человек хочет увеличить общее количество счастья на земле, в том числе и своего собственного, нужно учиться соглашаться с другими.

А не означает ли это на деле, что, говоря другим «да», мы вынуждены будем сказать «нет» собственным убеждениям и целям? И не случится ли тогда с нами истории, похожей, например, на эту...

Однажды некий шах сидел за столом и ел баклажаны. Уплетая их за обе щеки, он повернулся к придворному, который стоял рядом, и сказал:

– Правда ведь баклажаны очень вкусная вещь?

Придворный тотчас ответил:

– Да, господин, это прекрасное блюдо! Нет ничего приятнее баклажанов – они и аппетитные, и питательные, и вкусные...

На следующий день, сев за стол, шах чувствовал себя прескверно, так как накануне объелся баклажанами. Повернувшись к придворному, он произнес:

– Баклажаны – отвратительное блюдо, не правда ли?

Придворный прервал его, спеша ответить:

– Да, господин, конечно! Это гадкое кушанье: от них пучит, распирает, они тяжелы для желудка, и потом они ведь горькие...

Шах удивился и сказал:

– Эй, сводник! Не ты ли незадолго до этого возносил хвалы баклажанам? Что же это сегодня ты их поносишь?

Придворный ответил:

– О, господин, я ведь слуга шаха, а не баклажана!

...На самом деле я вовсе не призываю своих читателей к такому бесхребетному соглашательству. Я также против единомыслия и компромиссов с совестью. Мой призыв к согласию – это призыв к уважению мнения другого человека, его чувства собственного достоинства.

«Будь мудрее других, если можешь, но не говори им об этом», – поучал своего сына знаменитый английский политик и моралист лорд Честерфилд. Не существует одной, «общей правоты». У каждого человека свой, в силу его опыта, профессии, положения, воспитания, интересов, взгляд на вещи. Правда всегда чья-то. Как справедливо замечает индийский мудрец Ошо, «мнение не бывает ни истинным и ни ложным, а лишь полезным в жизни или бесполезным».

Пытаться убедить другого в сомнительности его правды – значит понапрасну тратить время

В одной из историй, посвященных легендарному Ходже Насреддину, рассказывается о том, как однажды Ходжу назначили кадием – судьей. На следующий день после назначения к новоиспеченному судье пришел первый посетитель, Рахим, и стал ему жаловаться:

– Мой сосед, Ахмед, обнаглел до такой степени, что не стесняется пасти своих овец на моем земельном участке! Мало ему своего участка, так он еще и на мой позарился! Мне кажется, этого негодника надо хорошенько наказать и объяснить ему, что чужая собственность – это не место, где можно свободно выгуливать свой скот. Скажи, достопочтенный Ходжа, разве я не прав?

– Ты совершенно прав, уважаемый! – ответил ему Ходжа.

Рахим заплатил монету Ходже и, довольный, ушел домой. А через час к Ходже пришел второй посетитель – это был Ахмед, тот самый Ахмед, на которого жаловался Рахим.

– Достопочтенный Ходжа, я пришел к тебе за советом. Скажи, кто из нас прав. Мой сосед, Рахим, самовольно присвоил себе часть горного пастбища, на котором я раньше пас своих овец. И теперь он грозит мне судом за то, что я пасу своих овец на якобы его участке. Как же на его, когда эта земля еще со времен наших прапрадедов была ничья и каждый человек в нашем ауле мог пасти там свой скот?! Скажи, разве я не прав?

– Ты совершенно прав, уважаемый! – ответил ему Ходжа.

Ахмед заплатил монету Ходже и, довольный, ушел домой. Жена Ходжи, все слышавшая, возмутилась:

– Послушай, Ходжа, я тебя не понимаю! Почему ты с каждым человеком соглашаешься и говоришь, что он прав? Если один прав, то как же может быть прав тогда и другой?

Ходжа усмехнулся и сказал:

– И ты права, уважаемая...

В этом забавном анекдоте есть и серьезная мысль. Всякий человек по-своему прав, поскольку говорит только то, что соответствует его опыту, его взглядам, его системе ценностей. Как гласит индийская пословица, «каждый воспринимает мир сквозь очки, которые ему подходят». А зрение и соответственно очки у всех разные. Вот почему каждый человек говорит правду – свою правду. И пытаться убедить другого в сомнительности его правды или же в большей истинности нашей собственной правды – значит, в большинстве случаев, понапрасну тратить время. А также энергию и нервы.

«По живой торпедe – огонь!»

Однажды одна лондонская газета поместила на последней странице такое объявление: «Вчера два шотландца поспорили на 1 шиллинг, кто из них дольше сможет не дышать. Похороны обоих состоятся завтра...» Это была обычная дежурная шутка. Однако за ней, если присмотреться, можно разглядеть важный урок. «Не спорь!» – так мог бы звучать этот урок.

Как справедливо заметил Гете, «из двух спорящих всегда больше виноват тот, кто умнее». То есть был бы умным, то не ввязался бы в спор. Можно привести бесконечное количество примеров, подтверждающих эту старую как мир истину. Вот только несколько из них.

Два американских студента Билл и Ник Бетджеры, братья-близнецы, поспорили, кто из них быстрее переплывет кишасший акулами сиднейский залив (дело происходило в Австралии). Приехав летом на каникулы в Австралию, братья познакомились на пляже с местной красавицей и влюбились в нее без памяти. И чтобы решить, кто из них более достоин ее руки и сердца, придумали себе столь же глупое, сколь и опасное испытание.

Были выбраны судьи, оповещены и приглашены друзья и знакомые. Затем влюбленные близнецы отправили своей фее письмо, в котором сообщали, что приняли решение раз и навсегда выяснить, кто из них достоин ее внимания, любви и т. д. Письмо завершилось просьбой в назначенный день и час явиться к такому-то месту на противоположном берегу залива и ожидать, так сказать, достойнейшего из достойнейших.

В день пари на берегу собралась немалая толпа отдыхающих туристов, любопытных граждан и зевак. Одни требовали позвать полицию, другие – врача, третьи – психиатрическую помощь с санитарями. Однако большинство из собравшихся хотели просто развлечься и посмотреть, чем закончится это забавное представление.

Впрочем, для самих участников этого шоу забавности было мало: проплыть полкилометра рядом с разрезающими водную гладь акульими плавниками было равносильно смертному приговору. Но, как это часто бывает, любовь лишает не только глаз, но и рассудка. Кое-кто из зрителей уже подначивал братьев, советуя тщательно беречь от акул «самое сокровенное», иначе если акулы это откусят, то им будет уже не до девушек. Братья, не обращая ни на кого внимания, на счет «раз-два-три» прыгнули в воду.

Следует сказать сразу: акулам в этот день не повезло. Братья не пострадали. Видимо, у акул был не обеденный час. Но не повезло и братьям. Они почти одновременно приплыли к берегу, но девушки там не обнаружили. Она, как выяснилось позднее, вместе со своим женихом, официантом из местного бара, накануне вечером укатила в кругосветное путешествие.

Стали ли братья дожидаться ее возвращения или нет, чтобы сообщить ей все, что они о ней думают, – неизвестно. Удивительно только, что эти умники даже не полюбопытствовали, нравятся ли они сами девушке, прежде чем рисковать за нее жизнью.

Еще один американец, знаменитый пловец Павел Бойтон, вошел в историю не только благодаря своим рекордам. В памяти потомков он остался как необыкновенный и, увы, трагический любитель сумасбродных пари. Однажды он держал пари на значительную сумму денег, что сумеет заложить торпеду (конечно, без пороха) под стоящий на якоре в нью-йоркской гавани английский броненосец «Гарнет». В назначенный день и час Бойтон отплыл от берега, поместив у себя на спине торпеду. Он уже готов был привести в исполнение взятое на себя обязательство, но в этот момент его заметили английские часовые. Дежурный офицер, приняв пловца за террориста-смертника, дал команду матросам: «По живой торпедe – огонь!»

Раненный двумя пулями, Бойтон, вероятно, поплатился бы жизнью, если бы не крикнул офицеру свою фамилию. К счастью для пловца, офицер догадался, в чем дело, и приказал

спустить катер, который доставил истекающего кровью Бойтона на броненосец. Раны его оказались довольно опасными, но все же были залечены, и он совершенно оправился.

Однако этот случай не послужил для него уроком. В следующий раз Бойтон поспорил, что переплывет величайший в мире водопад Ниагару. Однажды в молодости он его уже переплывал, но этот случай очевидцами был приписан к чудесам. И когда он объявил пари о вторичном путешествии через водопад, многие согласились поддержать это пари: все были уверены, что во второй раз не совершить такого подвига.

Так оно и вышло. Неустрашимый спортсмен, одержимый манией держать пари, попла- тился жизнью.

50 гиней за сломанную шею

Из жизни американцев можно почерпнуть множество примеров глупых споров и курьезных пари. Однако пальму первенства по количеству и разнообразию разного рода споров держат, несомненно, англичане. Во всяком случае, так считает известный «специалист по спорам и прочим свидетельствам человеческой глупости» венгерский писатель Иштван Рат Вег. В своей «Истории человеческой глупости» он рассказывает о настоящей лихорадке споров, которой, по его мнению, «время от времени заболевают все англичане», и приводит несколько примеров занимательных пари, которые придумывали себе томящиеся тоской джентльмены.

Спорили, например, на сколько осколков рассыплется большое зеркало в трактире, если разбить его. Выигрывал тот, чье предположение оказывалось ближе к истине.

Фокс, один из крупнейших государственных мужей Англии, заключил в клубе пари на 1000 фунтов. Их должен был получить тот, кто ближе других угадает номер фиакра, который первым проедет под окнами клуба. (Правда, позже состояние Фокса было намного меньше размера его долгов.)

Еще один джентльмен поспорил, что в течение года каждую ночь он будет проводить в другом доме. Он выдержал три месяца, потом сдался и заплатил.

Более забавное пари было заключено в 1773 году: за три часа надо было проскакать верхом на коне сорок английских миль, выпить три бутылки вина и «развязать пояс у трех девушек». Этот необычный олимпийский вид спорта выиграл тренированный чемпион. Мы не знаем подробностей, которые наверняка были интересными, но нет сомнений, что земля еще не носила на себе более глупого человека, уплатившего пятьдесят гиней за то, чтобы другой выпил вино и т. д.

Заклучалось пари, утонет ли упавший в Темзу человек или же выплывет. При этом злобно кричали с моста на спасателей в лодке: «Не трогайте его, мы заключили пари!»

Иностранец по имени Карачиоли в Лондоне отправился на верховую прогулку, и лошадь понесла его. Отчаянно дергая уздечку, он вдруг услышал, что вслед за ним скачут несколько английских джентльменов, которые кричали на ходу:

- Сломает шею!
- Не ломает!
- Спорим на что угодно!
- Пятьдесят гиней!
- Согласен!

Взбесившийся конь мчался все быстрее. Перепуганный всадник уже и сам был готов поспорить, что сломает себе шею. Вдруг – луч надежды: перед ним появился шлагбаум. Возле него – таможенные чиновники, которые наверняка задержат, остановят коня. Напрасная надежда: из адского эскорта уже издали прокричали: «Пари! Пропустите его!» И его, конечно, пропустили, он оказался за шлагбаумом, свалился с коня, потерял сознание, но шею не сломал.

«Каждый человек ежедневно в течение пяти минут бывает полным дураком...»

Если вы думаете, что спор – удел обычных людей, то вы заблуждаетесь. Многие знаменитые люди имели такую слабость. Как заметил Бернард Шоу: «Каждый человек ежедневно в течение пяти минут бывает полным дураком. Разница между умными и глупыми людьми заключается в том, что первые стараются не превышать свой лимит». Видимо, свои споры великие люди начинают как раз в ту самую, отмеченную Шоу, пятиминутку...

Английский писатель Джонатан Свифт, как известно, не принадлежал к числу неблагодарных джентльменов, которых в Англии называют «Спорим на что угодно». Однако он был неумолимым зачинщиком многих забавных пари.

Однажды он ехал в карете вместе с членом парламента лордом Оксфордским. Известно каким образом, но Свифт уговорил этого серьезного политика держать с ним совершенно несерьезное пари: кому из них удастся быстрее насчитать тридцать куриц, клюющих корм вдоль дороги. Каждый из них считал кур только с той стороны, где сидел. Было оговорено еще одно условие: кошка или старуха сразу стоили тридцать кур. По дороге их нагнал еще один известный политик лорд Болингброк, пересел к ним в карету и начал объяснять Оксфорду один очень важный и сложный политический вопрос. Тот слушал с внимательным выражением лица, кивал, но вдруг резко переменялся в лице и закричал: «Свифт! Кошка с правой стороны! Я выиграл!!!»

Пожалуй, один из самых разумных споров (его можно рассматривать как редкое исключение из общего правила) произошел однажды между двумя английскими драматургами. На одном из литературных вечеров в числе приглашенных оказались сразу две знаменитости: Бернард Шоу и Оскар Уайльд. Сразу после знакомства между ними завязалась непринужденная беседа, которая очень скоро переросла в принципиальный спор.

Автор «Пигмалиона» утверждал, что у драматургов-реалистов, то есть у него, словарный запас значительно богаче, нежели у драматургов-романтиков, то есть у Уайльда. Автор «Идеального мужа» оспорил это мнение и предложил в качестве доказательства придумать и написать на бумаге синонимы к какому-нибудь устойчивому словосочетанию. Например, «красивая женщина». Писатели ударили по рукам и принялись за работу.

Через четверть часа судьи – ими стали несколько журналистов, присутствовавших на вечере, – изучив бумаги каждого из драматургов, объявили решение: победа романтика за явным преимуществом. Если Шоу сумел придумать только 35 синонимичных фраз, то Уайльд – 59!

Шоу, не поверив, схватил уайльдовский лист и, пробежав глазами текст, медленно поднял погасший взгляд на дружелюбно улыбавшегося Уайльда. Шоу шумно вздохнул, затем опустился на одно колено и, театрально приложив руку к сердцу, воскликнул: «С восхищением преклоняю голову перед вашим гением, дорогой Уайльд! Честно говоря, я был абсолютно уверен, что в нашей литературе существует лишь один гений. Но, как только что выяснилось, нас, оказывается, двое».

Уайльд, засмеявшись, подал руку второму гению...

Даже если ты знаменитость, не стоит превышать свой лимит глупости

В России также находились любители поспорить. Лев Толстой как-то выиграл на спор бобровую шапку у Владимира Черткова, своего литературного агента и друга. Чертков, хорошо не подумав, выразил некоторое сомнение в крепости здоровья Толстого, к тому времени уже разменявшего седьмой десяток. Толстой, разозлившись, предложил пари. А затем взял да и присел «пистолетиком» (то есть на одной ноге) 30 раз подряд!

Большим любителем пари был известный русский писатель Александр Куприн. О его жизни в Одессе слагали легенды. Одна из них рассказывает о том, как Куприн ходил по припортовым трактирам и расспрашивал у их владельцев о самом неприятном или самом скупом посетителе. Когда ему указывали на такого, Куприн подходил к нему и, немного пообщавшись и угостив собеседника рюмкой дармовой выпивки, предлагал сыграть в «новомодную» игру: за какую-то мелкую монету съест, к примеру, блоху. Мол, съешь блоху – я тебе копейку, не съешь – ты мне.

В те времена и копейка была, что называется, деньги. Поэтому прижимистый лавочник или какой-нибудь падкий до легких денег матрос, не замечая подвоха, как правило, быстро соглашались на такую игру. А суть подвоха была проста, как в известной поговорке: «Давай дружить, друг к другу в гости ходить: то я к тебе, то ты меня к себе».

Когда блоха успешно поедалась, игра на этом не заканчивалась. После блохи шло предложение съесть паука. Вслед за пауком предлагалось отведать муху... Затем – таракана... Затем – червяка... Соответственно повышалась и награда: пять копеек, десять копеек, пятнадцать копеек... К моменту, когда в качестве приза выставлялся рубль, следовало шоковое предложение: съесть ложку собачьих фекалий!

Русского человека трудно испугать трудностями, а уж такого рода – и подавно. Особенно если впереди маячит целый рубль – солидная сумма для завсегдатая трактира. Когда жертва розыгрыша проходила и это тяжелое испытание, далее наступал кульминационный момент всей игры, можно сказать, ее финальный аккорд: за два целковых предлагалось съесть ложку человеческих фекалий! Все с той же лукавой оговоркой: «Съешь ложку г...на – я тебе два целковых, не съешь – ты мне».

Говорят, находились такие, кто, «продезинфицировав» себя очередной порцией водки, проглатывал-таки сей «десерт». «Твоя взяла!» – притворно огорчаясь, говорил тогда Куприн, протягивая небрезгливому скупердю два рубля. Однако радость победителя была недолгой. Под всеобщий гул и крики «фу-у!» его с двумя призовыми рублями в кармане при помощи палок и пинков изгоняли из трактира.

И все же подобные случаи происходили редко. Чаще Куприну попадались те, кто, не в силах превозмочь отвращение, безропотно отдавал Куприну два рубля. А потом, чуть погодя и протрезвев, громко восклицал: «Что ж это я наделал, люди добрые? Съел кучу всякого дерьма да еще за это два целковых отдал?!» И, кидаясь от столика к столику, принимался искать своего обидчика. А Куприна к тому времени, как говорится, уже и след простыл.

С одной стороны, все эти истории, конечно, забавны, а с другой, согласитесь, их вряд ли можно назвать умными. Видимо, прав Бернард Шоу: даже если ты знаменитость, не стоит превышать свой лимит глупости.

Секрет успеха от Франклина

Есть такая пословица: «Дискуссия – это обмен знаниями, а спор – это обмен невежеством». Каждый дипломат знает, что цель любых переговоров – соглашение, а не победа любой ценой. Опытный переговорщик английский политик Бенджамин Дизраэли давал такой совет: «Если вы хотите завоевать человека, позвольте ему победить себя в споре». Но еще лучший совет – не ввязывайтесь ни в какие споры. А чтобы этого не случилось, перестаньте противоречить тому, что говорят другие. Не забывайте: каждый человек по-своему прав.

Если мы согласимся с тем, что правда всегда чья-то, то, следовательно, выражаясь словами известного американского мыслителя и изобретателя Бенджамина Франклина, «любое категорическое утверждение ложно в силу своей категоричности». Как признается в своей автобиографии Франклин, в молодости он был большим любителем поспорить. Но однажды кто-то из друзей отца беспощадно отругал его, объяснив бессмысленность и недалководность такого поведения. С того момента поведение Франклина изменилось на 180 градусов.

«Я взял себе за правило воздерживаться от прямых возражений на высказанное кем-либо другим мнение и от каких-либо категорических утверждений со своей стороны, – вспоминает Франклин. – Я запретил себе употребление слов, содержащих в себе категорические нотки, таких как «конечно», «несомненно» и т. д., и заменил их в своем лексиконе выражениями: «представьте себе», «предполагаю», «полагаю, что это должно быть так или этак» или «в настоящее время мне это представляется таким образом...».

Когда кто-нибудь утверждал нечто безусловно ошибочное, с моей точки зрения, я отказывал себе в удовольствии решительно возразить ему и немедленно показать ему всю абсурдность его предположений и начинал говорить о том, что в некоторых случаях или при определенных обстоятельствах его мнение могло бы оказаться правильным, но в данном случае оно представляется или кажется мне несколько несоответствующим и т. д. и т. п. Вскоре я убедился в пользе этой перемены в манерах: разговоры, в которых я принимал участие, стали значительно спокойнее. Скромная манера, с которой я стал предлагать свое мнение, способствовала тому, что его стали принимать без возражений. Ошибившись, я теперь не оказывался в столь прискорбном положении, как раньше, и, будучи правым, гораздо легче брал верх над ошибочным мнением других тем, что приписывал себе самому их ошибки.

Подобная манера, которую поначалу я усваивал не без некоторого насилия над своей естественной склонностью, со временем стала столь необременительной и привычной для меня, что, наверное, за все последующее пятидесятилетие никто не слышал, чтобы из моих уст вышло какое-либо заявление в непререкаемой догматической форме. И именно этой привычке (после того, как она стала неотъемлемой частью моего характера) главным образом я обязан тем, что мое мнение так рано приобрело вес среди моих друзей-сограждан при обсуждении новых или изменении старых общественных установок. Я так полагаю, ибо был весьма скромным оратором, начисто лишенным красноречия, подверженным частым колебаниям в выборе слов, с трудом говорящим на правильном языке, и тем не менее в большинстве случаев мне удавалось отстоять свои позиции».

Если опыт американского философа вам кажется не совсем подходящим, то вы можете прислушаться к совету известного французского философа и ученого Блеза Паскаля. Он дает весьма здравый совет: «Если вы хотите переубедить собеседника, прежде всего уясните, с какой стороны он подходит к предмету разговора, ибо эту сторону он обычно видит правильно. Признайте его правоту и тут же покажите, что, если подойти с другой стороны, он окажется не прав. Ваш собеседник охотно согласится с вами – ведь он не допустил никакой ошибки, просто чего-то не разглядел, а люди сердятся не тогда, когда не все видят, а когда

допускают ошибку: это объясняется тем, что человек не способен увидеть предмет сразу со всех сторон, но в то же время если уж видит, то видит правильно, ибо свидетельства наших чувств неоспоримы».

В конце концов, если кому-то из читателей эти дельные советы покажутся чересчур мудреными, то в этом случае я могу им предложить совершенно короткий и понятный совет в виде старой японской пословицы: «Неразумные спорят с другими людьми, мудрые – сами с собой».

Секрет успеха английских джентльменов

Еще один маленький секрет, который можно назвать секретом джентльменов. Он заключается в смягчении ваших высказываний, в замене резких и негативных слов на позитивные или нейтральные так, чтобы суть от этого не менялась. Можно сказать, что это настоящее искусство, так как требует от человека умения, как гласит английская поговорка, «послать собеседника к черту так, чтобы он сам захотел туда отправиться».

Например, как сказать фразу «вы не правы» или «вы ошибаетесь» так, чтобы не обидеть человека? Английский депутат в парламенте в таких случаях может сказать следующее: «Прошу обратить внимание моего благородного друга, благородного герцога, на замечание, которое было сделано моим благородным другом, благородным герцогом, и которое мой благородный друг, благородный герцог, по зрелом размышлении найдет несовместимым со строгой истиной». Каково?

Этот принцип запрещает говорить человеку: «Я не соглашусь с этим». Он велит сказать так: «Мне трудно с этим согласиться». «Не соглашусь» содержит в себе не только элемент резкости и напряженности, но и лишает перспективы дальнейшего разговора. В то же время фраза «Мне трудно с этим согласиться» лишена этих недостатков и говорит лишь о наших собственных чувствах, никак не критикуя чужое мнение.

На первый взгляд это кажется несколько сложным, но на самом деле вся премудрость заключается лишь в тщательном подборе слов (и, разумеется, в достаточно богатом словарном запасе говорящего). И еще – в практике.

Образцами того, как можно выражать свои мысли, не прибегая к резким, усиливающим напряжению словам, могут служить романы известных английских романистов Диккенса, Теккерея, Филдинга. Вот, например, как Диккенс говорит о небрежности одной из своих героинь: «Привычка датировать свои письма не принадлежала к числу ее многочисленных достоинств». Теккерей – о легкомысленном человеке: «Похоже, вы не утруждаете себя умственными занятиями...»

Вот еще примеры. Вместо резкой фразы «Вы лжете!» можно сказать: «Вы слишком явно удаляетесь от истины». Вместо обвиняющего слова «вина» – ваша, мол, тут вина – можно сказать: «недоразумение». Вместо «Вы не хотите хорошо делать свою работу» – «Такой подход не годится». Вместо: «Работа выполнена отвратительно» – «Да, работа не получилась. Однако причины можно понять и все исправить». Вместо «Сам ты дурак!» – «Я вас понимаю» или «Я понимаю ваши чувства».

Как сказал один древнегреческий мудрец: «Истина еще никому не являлась в чистом виде – и никогда не явится!» Нужно помнить, что никто не обладает монополией на истину, как никто и не знает всей правды. То, что сегодня кажется прописной истиной, завтра может перестать ею быть. Мир – это не полосы черного и белого, а «совокупность бесконечно большого числа перетекающих из одного в другой оттенков серого». О том же напоминает нам и изречение, начертанное на древнем буддийском храме: «В мире нет ни добра, ни зла. Все, что ни совершается под небесами, – свершается по необходимости». Отсюда вывод: быть чисто «белым» или чисто «черным» – значит быть глупцом. Мудрые люди никогда не бывают категоричны. Особенно когда дело касается взглядов и мыслей других людей. Именно поэтому они и мудрецы.

Ошибка, ставшая любовью

В жизни знаменитого американского писателя и оратора Дейла Карнеги был такой эпизод. Однажды он провел радиопередачу об Аврааме Линкольне. Во время нее он упомянул несколько неверных фактов; даже дата рождения Линкольна была названа неправильно. Через несколько дней Карнеги получил письмо от женщины, которая обозвала его дураком и неучем: «Если вы не можете даже правильно запомнить дату рождения, какое право вы имеете говорить об Аврааме Линкольне?»

Карнеги пришел в бешенство и немедленно написал гневный ответ. Но было слишком поздно, и он подумал: «Отправлю письмо утром».

Перед отправкой он снова перечитал свое письмо. Оно показалось ему слишком злым. Он еще раз прочитал письмо той женщины – оно уже не показалось ему таким оскорбительным, как в первый раз. И тогда Карнеги переписал свой ответ заново. Написав его, он сказал себе: «А почему бы мне не подождать еще двадцать четыре часа и не посмотреть, что получится? Куда торопиться? Эта женщина не умрет».

И он подождал еще двадцать четыре часа и прочитал свое письмо снова. Теперь он еще более успокоился, и письмо снова показалось ему написанным в слишком крепких выражениях. Он вновь переписал свой ответ и подумал: «Почему бы и в этот раз не подождать еще двадцать четыре часа? Пусть это будет экспериментом! Я всегда могу отправить письмо, но, если через двенадцать часов мне пришлось его изменить и через двадцать четыре часа также, посмотрим, что случится на этот раз».

В конце концов Карнеги написал еще одно письмо, в котором извинился перед женщиной: он больше не был зол. Да и женщина была права: какое он имеет право вести передачу о Линкольне, если даже не знает основных фактов его биографии? Он должен был непременно проверить факты, прежде чем выходить в эфир. Она была абсолютно права в своем гневе.

И он написал ей: «Вы совершенно правы. В следующий раз я не допущу такой ошибки. Мне очень жаль, что я оскорбил ваши чувства. Я приношу вам свои искренние извинения. В любое время, когда вы будете в этом городе, пожалуйста, навестите меня или я приду к вам на встречу. Я хотел бы узнать больше о Линкольне, потому что чувствую, что вы знаете больше моего».

Естественно, на женщину произвела огромное впечатление скромность этого человека – она никак не ожидала от него такой реакции. В следующий раз, когда она приехала в город, в котором жил Дейл Карнеги, она позвонила ему. Он пригласил ее вместе пообедать.

Чем же закончилась эта история? Эта женщина и Дейл Карнеги влюбились друг в друга!

Все находится в движении, и все претерпевает изменения

Итак, в общении с людьми можно не только объявлять вне закона слово «нет», но и присутствие категоричности в своих словах следует считать признаком недостаточной воспитанности и разумности человека. Сегодня даже ученые не рискнут сказать абсолютно уверенно, что «дважды два равняется четыре». «Все относительно», – осторожно говорят они.

Действительно, ничто не является в этом мире статичным и одинаковым в любую минуту и даже секунду. Все на свете эволюционирует или, наоборот, деградирует – и промежуточного, неподвластного каким-либо изменениям и переменам состояния не существует. Иначе говоря, равновесия, стабильности между светом и тьмой, формой и содержанием, между добром и злом, между теплом и холодом не может быть по умолчанию. Иначе вселенная прекратила бы свое существование.

Чтобы проиллюстрировать эту мысль, давайте немного пофилософствуем. Предположим, что человек – это вселенная. Каждая его клеточка – планета или звезда в этой вселенной. Во вселенной все планеты и звезды не стоят на месте – они находятся в постоянном движении и изменении, которые идут как снаружи, так и внутри. Клетки человека также не статичны – они находятся в постоянной работе: их деятельность нужна всему организму – он живет тем, что все клетки исправно работают, дополняя и помогая друг другу.

Если одна из клеток отказывается работать на весь организм, а решает работать только на себя, то у человека на месте этой клетки образуется злокачественная опухоль, которая своей деятельностью может убить другие, правильно работающие клетки и, в конце концов, привести этот организм к гибели. Любой биолог вам подтвердит. Можно сказать, что Бог – это масштабный вселенский организм, а человек – одна из его клеток. Бог хочет, чтобы весь организм работал исправно, чтобы все клетки работали слаженно и друг для друга. Дьявол – это своего рода могильщик, который забирает к себе на кладбище те клетки, которые встали на путь деградации, то есть решили работать не на других, а только на себя.

Разумеется, это очень грубое объяснение главного закона мироздания – все находится в движении, и все претерпевает изменения, – но, как мне кажется, достаточно наглядное.

Но вернемся к человеку. Пока человек жив, ни одна из клеток не прекратит своей работы. Но вот человек умер. Вы думаете, со смертью наступает клеточная стабильность? Человеческий прах также каждую минуту претерпевает изменения – постепенно и медленно он разлагается, превращаясь в землю. Земля распадается на нефть, минералы и камни, которые, в свою очередь, превращаются в уголь, металлы, горы или другие образования – как по форме, так и по содержанию. Словом, статичности не существует. Жизнь и движение повсюду, даже в мертвом куске метеорита, горстке пыли, солнечной плазме, в бесконечно далеких, холодных планетах. И у каждого движения, каждой жизни есть цель – прогрессирование и совершенствование через внешние и внутренние изменения.

Что же из всего этого следует? Любая категоричность – это ошибка. Каждый несет ответственность за свое развитие, а за общее развитие, за весь организм мироздания отвечает Бог. Если каждый будет исправно исполнять свое предназначение, то незачем будет волноваться по поводу «спасения всего человечества». Помните древнее китайское изречение: «Первый шаг к истинной мудрости – понять, что все, что ни случается в этом мире, делается по необходимости. И самое наилучшее для человека – оставить этот мир в покое, таким, каким он был до нашего прихода, а все свои силы отдать на изменение самого себя. Ибо, только изменяя себя, можно что-то изменить в этом мире». Вот тогда все будет на своем месте, и все будет работать исправно и без поломок.

Замечательно красиво сказал об этом известный католический священник Жак Монсатре: «Если бы Бог на один день дал мне Свое всемогущество, то увидел бы, как бы я изменил этот мир! Но если бы Он дал мне и Свою мудрость, я бы оставил все как есть».

Отсюда становится понятно: любой спор – это отклонение от собственного курса. Давайте запомним: у каждого – свое направление и своя дорога. Пожелайте им счастливого пути, а сами идите своей дорогой.

Испанский посол и «профессор мимики»

«Говорить человек может что угодно. А вот глаза и руки его обязательно выдадут, они ничего не могут скрыть и расскажут гораздо больше, чем слова», – сказал однажды известный французский психолог Ален Брассер. Ученые утверждают, что передача информации от одного человека к другому происходит за счет слов, за счет интонации и за счет жестов. Как вы думаете, что в этом перечне играет главную роль? Слова? Правильный ответ, возможно, вас немного удивит.

На самом деле основным поставщиком информации от одного человека к другому являются жесты – они передают приблизительно 55 процентов информации. Голос, его звучание, тональность, тембр, мелодичность, дает около 38 процентов. А слова всего лишь 7 процентов. Получается, не так важно то, что мы говорим другим, как то, как мы это делаем.

В старом средневековом анекдоте рассказывается о забавном происшествии, которое случилось как-то с одним испанским послом в Англии. Этот посол, как следует из рассказа, был очень ученым и к тому же чрезвычайно скупым на слова человеком. Он вообще считал, что люди спокойно могли бы между собой объясняться не при помощи слов, а только при помощи одних жестов. Однажды, выступая с лекцией в лондонском университете, он заявил, что, по его глубокому убеждению, в каждом приличном учебном заведении должен быть особый профессор, который бы преподавал искусство беседы при помощи жестов и мимики. Кто-то из слушателей, желая подшутить над этим странным приверженцем безмолвного общения, принялся уверять его, что в Эдинбургском университете давно уже существует профессор, о котором он мечтает. Посол тотчас же изъявил горячее желание его увидеть.

Шутник, рассказавший послу о мнимом профессоре жестов, тотчас же отправился в Эдинбург и там подготовил некоего Гласкеля сыграть роль профессора мимики. Следует заметить, что этот Гласкель был обычным лавочником-мясником, который не имел ни среднего образования, ни должного воспитания. Внешностью он тоже не удался – был чрезвычайно безобразен лицом (у него был только один глаз) и нескладен фигурой. Единственным его достоинством можно было назвать веселый нрав и остроумие.

Когда о розыгрыше узнали профессора Эдинбургского университета, они решили принять в нем участие, и потому вся дальнейшая история разыгралась в его стенах.

Когда испанец явился в университет, там все уже было подготовлено: Гласкель в профессорской мантии и парике восседал на кафедре. К нему ввели испанца и пригласили его изъясняться знаками, как он умеет, с профессором мимики. Все профессора вышли из аудитории и с нетерпением ждали конца мимического разговора в соседнем зале.

Беседа началась с того, что испанец поднял палец, а Гласкель в ответ поднял два. Потом посол показал мяснику три пальца, а тот показал ему в ответ кулак. Далее посол вынул из кармана и поднес к носу Гласкеля апельсин, а тот вынул из кармана ломоть ячменного хлеба и протянул испанцу с улыбкой самодовольства. Испанец, по-видимому, остался чрезвычайно доволен этой беседой, глубоко поклонился «профессору» и вышел.

– Это удивительный человек! – начал он свой отчет о разговоре, когда в другой комнате его обступили профессора университета. – Вот послушайте, я расскажу вам всю нашу беседу. Я показал ему палец, желая этим сказать: «Бог един!» Он показал мне в ответ два пальца: «Бог Отец и Бог Сын». Я показал три пальца: «Бог Отец, Бог Сын и Святой Дух». Он же показал мне сжатый кулак, обозначая этим, что три лица Троицы составляют одно. Тогда я вынул апельсин, как эмблему того, что Провидение нам дает не только все необходимое, но еще и всякого рода услаждения, скрашивающие нашу жизнь. И что же делает этот удивительный человек? Он вынимает и показывает мне кусок хлеба, очевидно желая этим

сказать, что в хлебе главное и основное благо жизни, которое надлежит предпочитать всяческим роскошествам и уладам.

После того как посол ушел, рассыпаясь в похвалах высокому таланту Гласкеля, профессора приступили с расспросами к «профессору мимики»:

– Ваш посол – грубиян и невежа! – возгласил мясник гневно. – Он все время издевался надо мной. Начал с того, что показывает мне палец: «Ты, дескать, одноглазое чучело!» Я ему показал два пальца: «Мой, дескать, один глаз стоит твоих обоих». Потом он показывает три пальца: «У нас, мол, у обоих все же только три глаза». Тут уж меня взорвало! Я было тронулся на него с поднятым кулаком и, только вспомнив, что обещал вам вести себя тихо, кое-как сдержал себя. И что же вы думаете, он испугался кулака? Ничуть! Он преспокойно вытащил апельсин и начал водить им у меня перед носом, словно говоря: «Никогда ничего подобного не вырастет в вашей нищей стороне!» А я в свою очередь вынул хлеб, наш чудесный шотландский хлеб, чтобы показать ему, что мне не надо его лакомств, лишь бы был хлеб. Тут он начал смеяться, и я бы уж, наверное, не вытерпел дальше, да, по счастью, он догадался раскланяться и уйти.

Почему сельские жители здоровее и долговечнее городских?

Несмотря на курьезность предыдущей истории, факт остается фактом: наши жесты сообщают куда больше информации о нас, нежели слова. Что же следует знать о жестах, чтобы устанавливать с людьми хорошие отношения?

Одно из важнейших правил гласит: держите дистанцию! Это значит, что не следует слишком приближаться к людям, так как это зачастую воспринимается ими как наглое вторжение на их «личную» территорию (так называемую буферную зону). Эта буферная зона, по данным некоторых исследователей, приблизительно от 50 сантиметров до 1,3 метра. То есть подходить к людям (если они только не являются вашими близкими родственниками или любимыми) ближе чем на 1,3 метра крайне нежелательно.

Многие кровавые войны и убийства начинались из-за того, что кто-то нарушал границы чужой территории. И ради защиты этой территории, то есть собственности, человек способен совершить преступление. Американский профессор Кинцель обнаружил, что многие из людей, виновных в насильственных нападениях, жаловались, что их «жертвы» сами «лезли к ним». Тщательный опрос свидетелей показал, что преступники нападали на людей, которые не сделали им ничего плохого, а лишь приблизились к ним.

Для того чтобы разобраться в причинах вспышек агрессии и насилия, профессор провел эксперимент в тюрьме с заключенными. Заключенных просили встать в центре пустой комнаты, в то время как экспериментатор медленно приближался к ним. Каждый из участников эксперимента должен был сказать: «Стой!», когда экспериментатор подходил к ним слишком близко. Этот опыт был повторен много раз. В результате выяснилось, что у осужденных за насильственные нападения размеры буферной зоны были в четыре раза больше, чем у осужденных за другие виды преступлений. Вторжение в личную зону вызывало раздражение практически у всех заключенных.

Что же из этого следует? Из этого следует, например, объяснение, почему в многонаселенных городах такой высокий уровень преступности: постоянное вторжение на личную территорию (в очередях, в транспорте, на работе) вызывает в любом человеке если не агрессию, то внутренний протест. Отсюда постоянная раздражительность и нервозность жителей больших городов. И – сравнительное спокойствие и даже степенность и медлительность жителей малонаселенных деревень и хуторов.

Еще одно неприятное следствие постоянного нарушения личных границ – высокий уровень смертности из-за массовых эпидемий и других болезней, порождаемых скученностью проживания. Судите сами: если человек, в силу своего воспитания, не позволяет себе срываться на грубость или агрессию, а все время носит в себе этот подавленный внутренний протест против постоянного вторжения в зону его безопасности, то рано или поздно это закончится болезнью. В одном эксперименте было обнаружено, что редкого вида олени, привезенные на большой остров, где не было хищников, зато было в избытке пищи, с целью увеличить их поголовье, неожиданно начали погибать. Ученые долго не могли понять, почему это происходит, ведь животным, по идее, был создан самый настоящий рай: комфортный климат, обилие пищи и полное отсутствие хищников. Лишь через несколько лет, после подробного анализа, ученые обнаружили причину столь странного явления.

Оказывается, размножившись до слишком больших стад, сократив каждой особи личную территорию, ощущение этой территории, олени стали подвержены странной болезни – у них начинала разлагаться печень. Не пища, а именно большая скученность оленей порождала внутренний дискомфорт, а за ним приходила болезнь.

Кстати, видимо, по аналогичной причине сельские жители значительно здоровее и долговечнее городских.

Не приближайтесь к высокой собеседнице!

Попробуйте провести небольшой опыт. Когда вы будете обедать с приятелем где-нибудь в столовой или кафе, переставьте ваш стакан на его половину стола. Затем передвиньте на его половину стола вашу пустую тарелку, затем еще что-нибудь. Вы увидите, что приятель ваш перестанет обращать внимание на то, что вы ему говорите, и начнет проявлять беспокойство. Возможно, он начнет отвечать вам раздраженным тоном или нервно переставит вашу посуду со своей половины стола на вашу. Так он отреагирует на ваше посягательство на его территорию.

Среди людей существует негласное соглашение: устанавливать между собой границы и строго их придерживаться. И если кто-то совершает поползновение на них, то это может вызывать или агрессию, или панику. Опытные следователи, желая вывести из себя неразговорчивого подозреваемого в преступлении, специально – демонстративно и резко – вторгаются в его личную зону, заставляя последнего терять самоконтроль. Опытные руководители (причем не демократического, а авторитарного стиля управления), стремясь искусственно повысить свое влияние на подчиненных, приходящих в его кабинет, располагают свой стул и стул подчиненного таким образом, чтобы условный раздел территории стола был неравным – чтобы большая часть стола была территорией руководителя. Матерые бандиты или хулиганы используют такую психологическую атаку с целью запугать противника или потенциальную жертву.

С одной стороны, такое поведение кажется эффективным и рациональным, а с другой – разве уместно оно в повседневной жизни? Ответ: конечно же нет. Потому что в любом нормальном обществе, где равенство является не только законодательной нормой, но и общечеловеческим правилом «по умолчанию», любая демонстрация умаления значимости человека, его равенства перед другими вызывает в человеке очевидное недовольство и гнев.

Итак, если вы хотите, чтобы люди в вашем обществе чувствовали себя уютно, соблюдайте главный принцип бессловесного общения – держите дистанцию! Однако у этого правила есть небольшое исключение.

Не так давно группа оксфордских ученых обнаружила любопытную зависимость между дистанцией разговора и ростом собеседников. Оказывается, чем выше рост у мужчины, тем ближе он подходит к собеседнику, и, наоборот, чем меньше рост, тем дальше предпочитает он находиться от говорящего. У женщин обнаружилась прямо противоположная зависимость.

Ученые дают такое объяснение этому явлению: в нашем обществе давно сложилась своеобразная культурная норма – мужчина должен быть высокого роста, а женщина, напротив, миниатюрной. И хотя на самом деле не всегда бывает именно так, все мы неосознанно стараемся подогнать жизнь под теорию. Поэтому рослому мужчине приятно стоять рядом со своим менее рослым собеседником (демонстрируя таким образом свое пусть и незначительное, но превосходство). Точно так же маленькой женщине неизменно хочется подойти поближе к мужчине, который хоть немного, но выше ее – таким нехитрым способом она демонстрирует ему свою слабость, пытаясь пробудить в мужчине желание заботы и защиты. Зато высокой женщине, как и невысокому мужчине, все время хочется чуть-чуть отодвинуться, отойти от собеседника, чтобы скрыть свой недостаток.

Какую пользу можно извлечь из этого факта? Например, такую: не стоит во время разговора приближаться к высокой собеседнице или малорослому собеседнику – они будут чувствовать себя неловко. И точно так же не упускайте возможность сделать человеку приятное – подходите несколько ближе, чем обычно, к миниатюрной женщине или рослому мужчине:

пусть отсутствие или наличие парочки лишних сантиметров роста доставит им радость и удовольствие.

Покорить сердце поможет правильный наклон головы

Австралийский психолог Даррен Берк из университета Ньюкасла дает всем одиноким людям весьма ценный совет. Это совет о том, как понравиться тому, кто понравился нам. Как же это сделать? Оказывается, очень просто: покорить сердце симпатичного незнакомца или прекрасной незнакомки можно... правильным наклоном головы.

«Правильный наклон головы гарантирует покорение сердца избранника или избранницы, – утверждает австралийский ученый. – Никакие бриллианты, походы по ресторанам и романтические прогулки при луне не произведут должного эффекта».

По словам Берка, наиболее привлекательной с точки зрения мужчины позой для женщины является та, при которой ее лицо наклонено немного вперед. Этот жест как бы говорит собеседнику: «Я вас очень уважаю и внимательно слушаю» и одновременно «Вы мне интересны». Именно такое покорное положение головы считается наиболее привлекательным и женственным. А если при этом женщина еще время от времени будет стыдливо опускать глазки вниз, демонстрируя таким образом не только свои красивые реснички, но прежде всего свое смущение и очевидное уважение собеседнику (ведь веками у разных народов укоренялась традиция: при разговорах старших с младшими, начальников с подчиненными менее статусные собеседники в знак уважения и покорности всегда чуть опускали свой взгляд вниз; говорить, глядя прямо в глаза друг другу, могли только равные по статусу собеседники), если женщина во время разговора будет иногда (или даже хотя бы один раз) бросать на мужчину испанский взгляд – то есть смотреть на него сквозь полуопущенные ресницы, – ни один представитель сильного пола, как утверждают специалисты, не сможет не обратить внимания на такую женщину.

А что же надо делать мужчинам, чтобы привлечь внимание понравившейся женщины? Тут все проще. Мужчинам, наоборот, следует гордо держать подбородок кверху, слегка откинув голову назад.

«Наше исследование основывается на изучении лица с разных точек, – делает заключение доктор Берк. – Таким образом, мы пришли к выводам, что существующая физиологическая разница в росте между мужчинами и женщинами воспринимается как мужественность и женственность. Как правило, представители сильной половины человечества выше представительниц прекрасного пола, поэтому они непроизвольно смотрят на своих избранниц сверху вниз. Однако в случаях, когда предмет обожания не подпадает под общее правило, достаточно воспользоваться советом и наклонить голову в нужную сторону. Даже менее рослые мужчины будут при этом выглядеть привлекательнее, а высокие женщины – более смиренными и трогательными».

Секрет опытных актрис

На сегодняшний день написаны сотни книг по искусству читать человека по жестам, как книгу. Это действительно важная тема: неверная трактовка жестов собеседника может не только создать комическую ситуацию, но и привести к куда более серьезным последствиям. К примеру, американский жест одобрения «о'кей», показанный греку или мальтийцу, может спровоцировать драку: в Греции и на Мальте под этим жестом понимают обозначение мужской гомосексуальности. В Болгарии кивание сверху вниз означает не согласие, а наоборот: «нет», «не согласен». Знание подобных нюансов может предупредить определенные недопонимания.

Однако в большинстве случаев это мало востребованные знания, потому что не каждый день мы встречаемся с мальтийцами или беседуем с болгарами. Куда более важным представляются знания тех жестов, которые применяются в нашей будничной жизни.

Однажды некая пожилая дама во время разговора с мужем призналась ему, что в молодости считала себя очень некрасивой:

– Я была такая страшенькая, что ни один парень не обращал на меня внимания. Поэтому я сразу же влюбилась в первого, кто проявил ко мне интерес. То есть в тебя.

И она, желая напомнить мужу об их первой встрече, спросила у него:

– Помнишь, как ты махнул мне через дорогу рукой?

Муж, вздохнув, ответил:

– Знаешь, дорогая, я должен тебе признаться: в тот памятный для нас обоих день я махал вовсе не тебе. Я просто хотел остановить проезжавшее мимо такси. Такси не остановилось. Остановилась ты...

Мораль этой истории проста: вся наша жизнь может измениться из-за одного неверно понятого жеста. Давайте поговорим еще об одном важном правиле жестов, который называется «закон стороны».

Этот секрет известен многим опытным актрисам. А звучит он довольно удивительно: левая сторона лица у человека, как правило, красивее правой. Поэтому фотографироваться, стоять к публике или собеседнику лучше левой стороной.

«Человек способен лучше видеть то, что находится в его поле зрения с левой стороны, – говорит американский психолог Уильям Винджиано, – поэтому, желая быть кем-то замеченным, подходите к нему и становитесь от него слева». Таким образом, вы скорее привлечете к себе внимание, если будете находиться слева от человека, который вам небезразличен. Винджиано дает такой совет: «Если вы пытаетесь привлечь внимание своего босса, когда он занят, попробуйте оказаться в его поле зрения с левой стороны. Если вы хотите быть замеченным важной персоной, поступите точно так же».

Почему так происходит? Ученые дают этому явлению такое объяснение. Мозг человека делится на две характерные области – левую и правую. Левое полушарие несет ответственность за рациональное мышление, а правое – за образное. Но не только мозг, но и лицо делится на левую и правую самостоятельные в психологическом отношении части. Обе они по-разному отражают переживания человека. Результаты экспериментов показали, что левая часть человеческого лица является как бы «зеркалом души» и отражает истинные чувства. Правая же половина – не более чем маска, которая улыбается фальшивой улыбкой или печалится деланной грустью. Мышцы правой половины лица лишь делают гримасу, но не отражают эмоций. Как полагают ученые, такая асимметрия зависит от свойств мозга. Ведь известно, что левой частью тела «командуют» правые, более «эмоциональные» его доли.

Кто справа сел, тот врать не станет?

Существует еще одно объяснение данной особенности – у человека столетиями выработывалась привычка демонстрировать собеседнику скорее правую сторону лица и прятать левую. Потому что правая сторона – это сторона обороны, сторона для людей малознакомых и врагов, а левая – сторона сердца, для близких и любимых...

«Любой человек, – утверждает американский психолог Джордж Маккенрой, – подсознательно выражает свои чувства, мысли и намерения выбором правой или левой стороны. У каждого из нас есть «сторона доверия» и «сторона обороны». Наблюдая за тем, какой стороны предпочитает держаться к вам человек, можно определить, доверяет ли он вам, верит ли в те идеи и проекты, которыми вы увлечены».

Для подтверждения этой теории ученые провели следующий эксперимент. В комнате установили Т-образный стол, за которым обычно проводят совещания. Специально нанятый человек изображал «начальника». Участники эксперимента – студенты местной театральной школы – должны были как можно убедительнее рассказать ему о себе. Половина добровольцев должна была говорить правду, а другая – рассказать выдуманную историю. При входе в комнату им предлагалось сразу выбрать, с какой стороны приставного стола занять место. А следовательно, определить сторону, которой они были бы повернуты к своему слушателю.

Выяснилось, что рассказчики выдуманной истории в 85 процентах случаев предпочитали сесть к «начальнику» правой стороной. Ведь их задача была сложнее – излагая вымысел, важно не перепутать детали и сконцентрироваться на том, чтобы правильно ответить на каверзные вопросы собеседника. А вот большинство из тех, кто должен был изложить истинные факты, предпочитали подставить левую сторону. То есть их не заботила логика повествования – гораздо важнее было передать собственные эмоции.

Нелюбимый муж спит слева от жены

У агентов израильской секретной службы Моссад есть такой прием: всегда внимательно следить, с какой стороны предпочитает садиться или стоять интересующий вас человек – слева или справа. С тем, кто держится все время правой стороной к собеседнику, ухо нужно держать востро. Если он только не левша. Потому что у левшей все наоборот: у мужчины-левши оборонительная сторона расположена слева, а у женщины-левши – справа.

За долгие годы эволюции сложилось так, что у мужчин и женщин сформировались свои оборонительная и доверительная стороны. У мужчины оборонительная сторона – правая, поэтому именно правой рукой он реагирует на опасность – например, достает оружие или бьет. И поэтому исстари мужское одеяние было рассчитано на это свойство: дать возможность действовать правой рукой. А вот у женщины оборонительная сторона расположена слева. Традиционная женская одежда отражает именно эту закономерность и конструируется под действия левой руки. Каждая семья, таким образом, представляет собой замкнутую оборонительную систему.

Подробный статистический анализ семейных фотографий двухсот супружеских пар подтвердил закон стороны: идеальная пара должна держаться друг к другу стороной доверия, составляя для внешнего мира как бы единое целое: доверяя своему партнеру и держась вовне оборонительной стороной. На половине снимков были изображены супруги, которые после того, как сфотографировались, развелись. На остальных – те, чей брак был крепким и оценивался самими супругами как определенно счастливый. После компьютерной обработки фотографий выяснилось, что люди из разведенных пар, как правило, держались друг к другу как раз оборонительными сторонами. То есть между ними был нарушен эмоциональный контакт. К тому же нетрудно понять, что накануне развода люди держатся по отношению к партнеру несколько настороженно и отстраненно, что и вызвало интуитивное применение конфликтующими супругами закона стороны. А в крепких браках, наоборот, пары выбирали по отношению друг к другу стороны доверия, то есть демонстрировали, что не только до конца верят своему партнеру, но и испытывают к нему эмоциональную привязанность.

Закон стороны проявляется и в постели. Ведь именно во время сна, когда человек наиболее уязвим и беззащитен, проявляются его истинные чувства к партнеру. Если он полностью доверяет своему супругу, не ждет от него подвоха или измены, он, скорее всего, выберет к нему сторону доверия.

«У вас очень красивые ноги, и я хотел бы рассмотреть их поближе»

Понятно, что многие семейные пары держатся и фотографируются так, как им привычнее и удобнее. Вооружившись законом стороны, можно беглым взглядом определить, какие чувства испытывают друг к другу супруги. Для подтверждения своей теории ученые изучили фотографии знаменитых пар.

Галина Вишневская и Мстислав Ростропович – звездная пара, соединение двух ярких личностей и музыкальных талантов. Теплый душевный контакт был установлен в самом начале их романа благодаря остроумным усилиям Мстислава Ростроповича. Пытаясь ее обаять, он без устали рассказывал анекдоты – по словам Вишневской, она никогда в жизни так не смеялась. Но, оставшись наедине, он тут же поменял тактику и сказал: «У вас очень красивые ноги, и я хотел бы рассмотреть их поближе». Они поженились через четыре дня после знакомства. И с тех пор нет ни одной фотографии, где бы супруги «оборонялись» – только доверие, только любовь.

Элизабет Тэйлор и Лэрри Фортенски – этой паре с самого начала не прочили долгого будущего, хотя бурной страстью были охвачены оба супруга. Несмотря на это, на официальных и неофициальных снимках влюбленные неосознанно занимали «оборонительную» позицию по отношению друг к другу – предчувствовали неладное!

Билл и Хиллари Клинтон. На многочисленных фотографиях они расположены друг по отношению к другу в общем-то как добрые, старые супруги. Но не тут-то было: Клинтон – левша! И все оказывается с точностью до наоборот: Биллу и Хиллари давно приходится держать в семье обоюдную оборону: Хиллари – от чрезмерно любвеобильного мужа, Биллу – от политически амбициозной жены.

«Закон стороны» – работает, – заявляют ученые, однако тут же делают одну существенную оговорку: – Человек всегда стоит перед альтернативой – «налево» или «направо». И не всегда этот выбор делается свобод но, без влияния внешних факторов или каких-то форс-мажорных обстоятельств. Человек и человеческая жизнь – слишком сложные явления, чтобы можно было судить о них по одному жесту, по одному «закону стороны». Этот закон – вовсе не догма, а всего лишь правило, которое следует только принимать во внимание, а не слепо ему следовать».

Трогайте счастливых, не трогайте сердитых

Еще одно правило невербального общения (то есть общения без использования слов) можно сформулировать так: прикасайтесь к счастливым и не трогайте сердитых. Это значит, будьте осторожны с прикосновениями, когда ваш собеседник (пусть это даже родной и близкий человек) находится в явно плохом настроении, испытывает дискомфорт или болезненные ощущения. Почему? Потому что, пытаясь успокоить человека своим прикосновением, вы создаете негативный «психологический якорь». И наоборот, касаясь его, когда вы и он в хорошем расположении духа, вы будете создавать позитивный «якорь», укрепляя тем самым симпатию и взаимное притяжение.

Что такое «якорь»? Вот как объясняет его известный российский психолог Эрнест Цветков в своей книге «Тайные пружины человеческой психики»:

«Человек занимается своими повседневными делами, он включен в процесс той или иной деятельности, но вдруг совершенно неожиданно для себя начинает испытывать наплыв удивительно приятных переживаний, недоумевая по поводу их появления. Чуть позже он осознает, что рядом звучит музыка, которую он слышал когда-то, быть может, несколько лет назад. Память произвольно возвращает его в ту ситуацию, когда он чувствовал себя счастливым, безмятежным, беспроблемным. И именно в тот момент он слышал эту мелодию. Прошло время. Его чувства остались в прошлом, возможно, даже забылись, но в текущие минуты настоящего он произвольно извлек их из кладовой своей памяти и вновь пережил. Сработал механизм, который называется «якорем». Таким образом, якорь можно определить как способность одного из элементов переживания вызвать все переживание в целом.

У каждого из нас существует множество бессознательных якорей, управляющих нашими состояниями и эмоциями. Их можно использовать как осознанный прием, способный оказать мощное психическое действие. Это тонкая и изящная техника, которая требует определенных навыков, но стоит потратить время, чтобы приобрести их. Вам понадобится способность наблюдать и использовать подходящий момент. Если вы выучитесь улавливать плавные и естественные изменения в состоянии людей, то сможете проводить якорное запечатление».

Как же оставлять после себя только положительные «якоря»? Снова цитируем Цветкова:

«Пригласите своего возможного партнера на приятную вечеринку, где можно хорошо провести время, и исподволь наблюдайте за ним. Когда он окажется в особенно радужном расположении духа, слегка прикоснитесь к его запястью, как бы невзначай, но при этом тщательно запомните все детали своего прикосновения. Когда вы окажетесь в рабочей обстановке и речь пойдет о важных для вас вещах, вспомните свое прикосновение и воспроизведите его, только с той же силой, интенсивностью, скоростью, как вы это проделали в первый раз. Ваш партнер автоматически войдет в то состояние, которое вы запечатлели якорем (ваше прикосновение – не что иное, как якорь). Теперь вам остается лишь использовать его. Когда человек расположен к вам и при этом испытывает явные положительные эмоции, он всегда охотнее идет вам навстречу.

Этот прием часто используют психотерапевты. Если на одном сеансе, когда клиент особенно легко и охотно шел на контакт или расслаблялся, звучала определенная музыка, то при следующей с ним встрече достаточно включить ту же запись, чтобы получить идентичный результат».

«Когда муж начинает сердиться, жене следует на время прикусить свой язычок»

Вьетнамская пословица учит: «Когда чан с рисом начинает закипать, нужно уменьшить под ним огонь; когда муж начинает сердиться, жене следует на время прикусить свой язычок». Многие молодые и неопытные жены ошибаются, когда решают «погасить» возникший семейный конфликт при помощи интимной близости. Так они невольно создают негативный «якорь», что, естественно, не служит укреплению супружеских отношений.

Один из вариантов правильного поведения – это когда жена старается загладить ссору, демонстрируя мужу свое сожаление о случившемся соответствующими жестами. Какими?

В результате наблюдения за поведением кур было установлено, что птица, обладающая наивысшим рангом, имеет право клевать всех, кто стоит «ниже» ее, и ни в коем случае не наоборот. У людей в какой-то степени прослеживается та же ситуация. Люди демонстрируют другим свое превосходство как при помощи жестов, голоса и слов, так и за счет других средств – одежды, дома, машины... Большой дом, роскошная машина, дорогая и модная одежда как бы говорят другому: «Я выше, больше и сильнее тебя».

Язык жестов может помочь избежать многих личных конфликтов и столкновений. Главное, знать, какие жесты следует в такие моменты использовать. А использовать надо обычные, всем известные жесты подчинения.

Известно ли вам, читатель, что давняя традиция приподнимать шляпу в качестве приветствия когда-то обозначала признание авторитета другого человека. Этот жест говорит: «Я хочу стать меньше, показать свою меньшую величину перед вами, уважаемый...» Любое приветствие, по сути, говорит то же. Так, восточное приветствие «салам», когда ладонь касается сначала груди, затем рта и лба, а голова склоняется чуть вперед, символизирует: «Теми частями тела, которых я коснулся ладонью, я был бы готов ради вас коснуться и земли». Японские низкие поклоны (чем больше уважение к встречному, тем ниже кланяется японец) выражают очевидное: «Уменьшая свой рост, я показываю, насколько вы высоки и велики передо мной».

Одним из самых распространенных сигналов подчинения является, как ни странно, поцелуй. У животных младшие и менее статусные особи целуют – облизывают – старших и более статусных. У людей нечто похожее. В знак подчинения можно целовать кому-то кисть руки, колено, оборку платья, стопы ног или даже землю перед человеком. Епископам можно целовать колено папы римского, в то время как простым смертным позволено лишь благоговейно прикоснуться губами к вышитому на его правом ботинке крестику. В Древнем Риме существовал закон, согласно которому женщины обязаны были целовать своих мужей всякий раз, встречаясь с ним. Сегодня во всем мире считается нормой, когда дети целуют своих родителей, когда жены целуют своих мужей.

Конечно, мы целуем других не только в знак подчинения, но и из благодарности, и из симпатии, и, разумеется, из любви. Так что, можно сказать, поцелуй – одно из универсальных средств демонстрации уважения и любви. И, добавим мы, разрешения семейных конфликтов.

Повинную голову и меч не сечет

Как свидетельствует историческая хроника, «перед началом судебной реформы 1864 года император Александр II совершил ряд поездок по России с целью личного ознакомления с общими условиями содержания заключенных и с состоянием дел в пенитенциарной системе.

В одной из губернских тюрем построили около ста двадцати заключенных для подачи конфиденциальных устных обращений и жалоб непосредственно государю... Царь медленно шел вдоль строя заключенных и каждого спрашивал:

– За что в тюрьму попал? Что желаешь заявить?

Народ в тюрьме был тертый и уже знал, что будут большие смягчения системы наказаний. Поэтому все как один, желая воспользоваться редчайшим шансом, заявляли, что, мол, невиновны, ни за что страдают в узилище... Умудренный большим жизненным опытом, уже немолодой государь видел насквозь дерзких воров и душегубов, но ничего не говорил наглецам, приказывал адъютанту помечать их жалобы на бытовые условия, на дисциплинарные взыскания, только все больше мрачнел крупным лицом от усердных бесстыжих заявлений о «невиновности»...

Потом подошел к одному заключенному, мужику лет тридцати пяти, по виду крестьянину. Спросил:

– Ну что, ты тоже ни в чем не виноват?

Простодушный мужик растерянно ответил:

– Как же не виноват, ваше величество?! Кругом виноват! Дальше уж некуда...

Государь:

– За что в тюрьму попал?

Крестьянин кратко рассказал, что жил в примаках, теща, теща, шурин годами донимали попреками и унижениями, что, мол, никудышный зять попался, своего дома нет, лошади нет. Никуда не годный человек. В конце концов мужик от обиды спалил дом и все хозяйственные постройки, когда вся остальная семья на поле была...

Царь внимательно выслушал, спросил, желает ли мужик после тюрьмы в свою деревню вернуться. Мужик ответил, что не желает. Хочет пойти рабочим на строительство железной дороги. После этого государь позвал стоявшего в отдалении начальника тюрьмы и сказал:

– У вас только вот этот один виновный во всей тюрьме. Подготовьте какие нужно бумаги на помилование этого арестанта и доставьте мне завтра на подписание. Чего уж ему одному виноватому среди невиновных сидеть...

Вот так человек, признавший свою вину, смог обрести свободу.

Французский писатель Стендаль как-то признался, что в молодости у него была одна хитрая уловка. Когда кто-то из начальников начинал его за что-то ругать, он виновато опускал голову вниз, молитвенно складывал руки и жалостливо говорил: «*Mea culpa! Mea maxima culpa!*» То есть: «Мой грех! Мой большой грех!» И чаще всего его тут же прощали.

Вы наверняка знаете, что повинную голову и меч не сечет. Точно так же жесты подчинения снимают агрессивность и другие негативные чувства по отношению к нам. Например, когда ребенок с подавленным видом выслушивает, как его отчитывает школьный директор или родители, то очень часто его перестают ругать и прощают именно в тот момент, когда он начинает демонстрировать поведение подчинения. Когда водитель, нарушивший правила, с втянутыми плечами и жалким видом стоит перед дорожным инспектором, то ему, скорее всего, удастся отделаться незначительным наказанием.

Можно привести тьму подобных примеров. Отсюда следует, что превосходный способ жить в ладу и мире с окружающими, в том числе с родными и близкими людьми, – демонстрировать им знаки своего уважения. То есть жесты подчинения. Какие это жесты? Самые что ни на есть обычные. Приветствие, поклон, улыбка, согласие (кивание), внимательное слушание и др.

Зачем прятать свою мудрость?

Итак, демонстрируя жесты подчинения, мы уменьшаем или совсем устраним эмоциональное кипение наших собеседников. Однако это вовсе не значит, что демонстрация жестов подчинения является хорошим средством избегания ссор и конфликтов. Также это не означает, что я призываю своих читателей пресмыкаться перед другими.

Разумный человек должен критически оценивать ту или иную ситуацию и взвешивать свое поведение, нести за него ответственность. Единственное, что я могу говорить абсолютно уверенно, так это то, что мудрый, по-настоящему зрелый и ответственный человек никогда не станет требовать от других подчиненного поведения – знаков уважения, признания и любви.

Если осла знать по ушам, а дурака по речам, то мудреца можно узнать по поведению. И оно будет само говорить за себя. Ибо мудрость – это не столько, как говорит словарь Ожегова, «глубокий ум, опирающийся на жизненный опыт», сколько, как верно замечает Владимир Даль, «соединение истины и блага, слияние любви и истины, высшего состояния умственного и нравственного совершенства». Именно нравственное совершенство придает умственным знаниям глубину и делает умного и опытного человека мудрым. А что является критериями, приметам нравственного совершенства? Любовь. А если говорить более точно, то любовь к Богу, истине и людям.

Почему мы не можем назвать ученых людей мудрыми? Потому что они любят прежде всего истину, но не обязательно любят людей и зачастую вовсе отвергают Бога. Почему мы не можем назвать священнослужителей мудрыми людьми? Потому что они почитают прежде всего Бога, но далеко не столь благоговейно и уважительно относятся к созданиям Божьим, людям, и не всегда обращают внимание на истины, доказанные наукой. Вот почему истинный мудрец тот, кто сначала любит людей, а затем уже истину и Бога.

Истинная нравственность, высокая духовность и настоящая мудрость – это все то, что делается с любовью к людям. А что велит человеку любовь? Она велит: не унижай, не умаляй, не обижай человека, а, наоборот, возвышай, защищай и радуй его.

Настоящая любовь не стремится к превосходству. Наоборот, она «прячется в тень», чтобы тот, кого мы любим, не чувствовал себя серым и тусклым рядом с нами.

О том же напоминают нам и знаменитые мудрецы древности. «Выдающийся ученый муж бесхитростен и прям, он любит справедливость, вникает в то, что люди ему говорят, и изучает выражение их лиц, заботится о том, чтобы поставить себя ниже других», – говорит Конфуций. «Действительно просвещенные люди прячут свою мудрость. Те же, кто выставляет ее напоказ, страдают скудоумием и тупостью. Как же им не остаться в дураках?» – замечает Хун-цзы Чен. «Причина, по которой реки и моря получают дань от сотни горных потоков, заключается в том, что они находятся ниже последних. Благодаря этому они в состоянии господствовать над всеми горными потоками. Точно так же и мудрец, желающий быть выше людей, ставит себя ниже их», – поучает Лао-цзы.

Стало быть, нужно умалять свои достоинства, принижать свое «я», чтобы другой человек мог на нашем «бледном фоне» почувствовать себя более яркой и значимой фигурой? «Иначе говоря, вы предлагаете мне лгать и притворяться?» – спросит иной читатель. Отвечаю: никак нет. Все, что действительно требуется делать, чтобы возвысить другого человека, дать почувствовать ему его значимость, – вовсе не самоуничижение и не прикидывание дурачком. Необходимо лишь говорить с человеком на его уровне – не выше, не ниже. Не выше, чтобы не унижить или обидеть собеседника. Не ниже, чтобы не умалить свое «я».

Необходимо понять, чего хочет человек, каковы его истинные желания, что стоит за его словами. А затем, соединив его желания со своими, постараться найти то, что устроит или

удовлетворит обоих. Помните пословицу – «Умный человек тот, кто с ученым говорит по-ученому, а с простым человеком – по-простому»? Вот и мудрец старается говорить с каждым так, чтобы между говорящими возникло не только понимание друг друга, но и приязнь, и симпатия, и удовлетворение, и даже благодарность. И ведь действительно, разве мы не благодарны тем, кто умеет нас внимательно выслушать? Тем, кто умеет искренне сочувствовать и сопереживать? Тем, кто терзает душу смакованием подробностей и не лезет без спроса со своими советами и поучениями? Тем, кто может обнять нас и поплакать вместе с нами, даже не проронив ни слова?

«Мы – одно сущее. Никто не ниже, никто не выше»

«Если вы используете людей, – говорит индийский философ Ошо, – вы эгоист. Если вы думаете о себе как о центре, а обо всех остальных как о вашей периферии, тогда вы эгоист. Если же вы думаете, что каждый – цель для себя, то это начинает исчезать. Если вы не ставите себя выше других или ниже других, тогда это исчезает. Вы знаете, что ставить себя выше других – это эгоизм, но я говорю, что ставить себя ниже других – это тоже эгоизм. Это все то же эго. Поэтому не ставьте никого выше себя и не ставьте никого ниже себя. Мы – одно. Мы – одно сущее. Никто не ниже, никто не выше. Никто не превосходит, никто не подчинен. Нет двух богов, так как же может быть превосходство или более низкое положение!»

Отсюда сделаем вывод: если вы будете относиться к другим с любовью, вы не позволите себе самоутверждаться за чужой счет, не станете унижать их, умаляя их достоинства и критикуя их недостатки. Наоборот, вы будете всеми возможными способами подчеркивать их значимость и важность для вас. И жесты подчинения, пусть они на первый взгляд представляются не совсем справедливыми, на самом деле исполняют роль первой скрипки в той сложной симфонии, что зовется человеческим общением. И если вы понимаете, что подобные общепринятые знаки уважения к другому человеку вовсе не роняют наше достоинство, а служат наилучшему и взаимовыгодному контакту, то почему бы не воспользоваться ими ради нашего общего выигрыша?

Секрет русского дрессировщика

Старое ковбойское правило хорошего тона гласит: «Ведите себя с людьми так, как будто они вооружены». Один из важнейших законов общения, по сути, говорит одно и то же: общаясь с партнером, мы должны помнить, что общаемся с человеком, который о себе хорошего мнения. Хорошее о себе мнение – это фундамент, на котором стоит наше «я».

А теперь позвольте, читатель, вас спросить: а что есть на самом деле критика? Удар тяжелого молота (или молоточка, в зависимости от степени тяжести) по этому самому фундаменту. И кому, скажите, это понравится?

«Вся наша критика сводится к упреку ближнему за то, что он не обладает достоинствами, которые мы приписываем себе», – сказал Жюль Ренар. А вот мнение американского сатирика Амброза Бирса: «Критика – это досада на другого человека за то, что он сделал что-то не так, как могли бы сделать мы. Если бы, конечно, умели». Словом, критика – это зачастую не только нечто неприятное, но и несправедливое. А ведь мы – и я, и вы, читатель, – этим безобразным делом занимаемся каждый день и даже час. Вот сами себе и наживаем на ровном месте врагов, и с друзьями ссоримся, и обижаемся, и раним друг друга... Вот почему первейшее правило обращения с людьми гласит: не критикуй!

«Я никого не буду критиковать, но скажу все хорошее, что знаю о каждом», – сказал Бенджамин Франклин. У любой личности есть как лучшая сторона, так и худшая. И мудрость велит нам подходить к людям с их лучшей стороны. «Кто видит розу и думает о ее шипах, тот никогда не насладится ее ароматом», – учит французская пословица. Перефразировав ее, можно сказать: обращайтесь к лучшим чувствам и качествам человека, а его темные стороны оставьте в покое – если только вы не его учитель или родитель.

В Древнем Китае считали, что «лучший учитель не тот, кто искореняет недостатки, а тот, кто развивает достоинства». Прославленный русский дрессировщик Владимир Дуров никогда не кричал на своих подопечных и – представьте! – никогда не бил и не наказывал. Его методика дрессировки основывалась только на положительном подкреплении. И такой подход давал просто фантастические результаты. Во время выступления Дурова зрители могли наглядно убедиться в этом. Например, когда звери других дрессировщиков, выполняя те или другие трюки, все время огрызались или делали это только из страха получить удар палкой или хлыстом, то подопечные Дурова делали все без каких-либо угроз и с большим энтузиазмом.

Однажды один из журналистов, побывавший в цирке на выступлении Дурова, спросил у дрессировщика: «Скажите, в чем тут секрет? Почему ваши звери просто из кожи лезут вон, чтобы угодить вам?» В ответ он услышал: «Возможно, секрет в том, что к своим животным я отношусь так, словно они не свиньи, гуси, собаки, а люди. И не какие-то безличные особы, а мои самые близкие друзья и помощники». – «Простите, не понял?..» – недоуменно пожал плечами журналист. «Я их просто люблю. И они мне отвечают тем же», – коротко объяснил Дуров.

Почему «пряник» лучше «кнута»?

Как известно, существует два универсальных метода воспитания – образно говоря, «кнут» и «пряник». Их чередование, по мнению многих политиков, педагогов, дрессировщиков и прочих воспитателей, обеспечивает наилучший результат. Вот наглядный пример.

Начало XX века, Россия, провинциальный город Иркутск. Местные пожарные настолько ленивы и нерасторопны, что жалобы жителей доходят уже до российской столицы. В результате лишается своего места и начальник полиции, и все пожарное начальство. Но все эти перестановки делу помогают мало: деревянный Иркутск полыхает чуть ли не каждый день. Наконец за дело берется генерал-губернатор Муравьев. По его приказу шефом полиции назначается некий совершенно далекий от пожарного дела человек – бывший крестьянин и солдат, дослужившийся до фельдфебеля.

Не обращая внимания на недовольство и ропот местной «элиты», новый начальник засучив рукава берется за работу. И через короткое время скорость выезда пожарной команды, а также ее слаженная работа при тушении пожаров стали вызывать изумление. Муравьев пригласил к себе бывшего фельдфебеля и спросил у него:

– Как тебе удалось этого добиться?

– Очень просто, ваше высокопревосходительство, – ответил тот. – Я их три месяца репетировал на скорость. Ночью давал тревогу, и первый пожарный, выскочивший по сигналу, получал рубль, а последний – десять розог...

Как видим, действительно, сочетание «кнута» и «пряника» дает эффективный результат. И все-таки осмелимся заявить: даже одним «пряником» можно добиться большего, нежели только «кнутом» или их сочетанием.

В одном из экспериментов три группы лабораторных крыс обучали различным трюкам – крутить колесо, выбирать нужную фигуру, взбираться по веревке и т. п. Первую группу обучали при помощи только одного воспитательного метода – наказания. Вторую группу – при помощи и «кнута», и «пряника». Третью – только при помощи различных поощрений. Следует добавить, что воспитателями выступали одни и те же люди. И вот вам результат. Первой группе для усвоения нужных навыков понадобилось в среднем около 30 дней. Второй группе – около 16. А третьей, той, чью учебу подкрепляли вкусной едой и другими поощрениями (например, игрушками), оказалось достаточно 14 дней. Вывод напрашивается сам.

Понятно, что человек – не лабораторная крыса. Но при подобных методиках результаты любого воспитания или психологического воздействия на людей, мне кажется, будут если не идентичны, то более или менее сходны. Вспомните, как воспитывают будущих чемпионов? Криками, критикой и пинками? Нет, наоборот: всячески поощряя и закрепляя в молодом спортсмене сознание и качества победителя. Подзатыльниками и критикой воспитывают только неудачников.

Если время от времени просить прощения...

«Если женщина не права, то первым делом нужно попросить у нее прощения», – учит французская поговорка. Почему? Потому что «повинную голову и меч не сечет». В конце концов, не важно, кто прав. Правда и справедливость проживут и без нас, а вот мы... Важно только то, что способствует согласию, миру, любви и радости. И если вы, зная, что собеседник не прав, будете снисходительны к человеку и не станете критиковать его точку зрения, он наверняка оценит вашу жертву. А если и не оценит, то от такого поведения все равно будет взаимная выгода.

Французская газета «Фигаро» несколько лет назад рассказала об одном курьезном случае, произошедшем в Париже. В одном из самых бедных и густонаселенных районов французской столицы Марианна Н., служащая отдела социального обеспечения, зашла проверить, как живет семья рабочего, который бросил ее несколько лет тому назад. К своему удивлению, в углу этого скромного жилища она увидела шестерых детей – мал мала меньше... Сгорая от любопытства, она не удержалась и спросила хозяйку, кто же отец этих детей. «Как кто, мой муж, конечно!» – ответила женщина. «Но послушайте, разве вас муж не бросил, как вы утверждаете, пять лет тому назад? А ведь вашему младшему, судя по всему, не больше года...» – «Конечно, бросил! – ответила хозяйка, слегка смутившись. – Но видите ли, в чем дело, время от времени он приходит просить прощения...»

Хотите добиться большего от людей? Тогда не ругайте и не критикуйте их, а, наоборот, по любому поводу и без повода хвалите и всячески поощряйте. А если хотите большего, при малейшем несопадении мнений, мыслей или взглядов просите у них прощения, даже когда вы чувствуете себя абсолютно правыми, а их – неправыми. Убежден, что такое поведение завоюет вам много новых друзей и сторонников.

А вот невероятно поучительная история из книги Ричарда Хьюсмана и Джона Хэтфилда «Фактор справедливости». Одного человека назначили президентом крупной строительной фирмы. К тому времени она была на грани банкротства. Здание, которое строила фирма, требовало таких затрат, которые превышали финансовые возможности фирмы. Президент приехал на стройку посмотреть, как идет работа. Он увидел, что некоторые рабочие возвели стену на высоту более 3 метров, а другие – не более полуметра: то есть одни выполняли, а другие не выполняли свою норму. Что же сделал президент?

Он вернулся к своей машине, взял несколько конвертов и бумагу и вернулся на строительную площадку. Когда он проходил мимо участков, на которых работали хорошо и отлично, он останавливался и писал на бумажке: «Спасибо за отличную работу!» Затем он вынимал 20-долларовую купюру из бумажника, заворачивал ее в записку, вкладывал все вместе в конверт и оставлял на этом участке.

В тот вечер он потратил почти 400 долларов из собственных средств. Но, как вспоминал он позднее, «вы бы видели этих строителей за работой на следующий день!».

В итоге работа была закончена на два месяца(!) раньше и обошлась на 100 000 долларов(!) дешевле контрактной цены. Причем из этих средств президент смог не только вернуть себе потраченные 400 долларов, но и выдать всем рабочим премии...

А теперь представьте, что бы случилось, если бы новый президент поступил в данной ситуации «логично» – то есть так, как поступают в таких случаях большинство из нас: принялся бы кричать на плохо работающих строителей. Вряд ли бы в этом случае можно было ожидать такого эффекта и результата, какие получились после «нелогичного» подхода – поощрения хорошо работающих.

«На ложку меда можно поймать больше мух, чем на мешок навоза»

Итак, вовсе не страх наказания и не критика является оптимальным методом воспитания, а похвала и поощрение. То есть «психологическое поглаживание». Соглашаясь с человеком, хваля его и поощряя, мы подтверждаем важность и значимость его для нас. А именно этого ждет каждый из нас от любого собеседника.

«На ложку меда можно поймать больше мух, чем на мешок навоза», – учит пословица. Похвалой и добрыми словами можно завоевать куда больше человеческих сердец, нежели критикой. Американский психолог Роберт Чалдини, автор бестселлера «Психология влияния», рассказывает:

«Актер Маклин Стивенсон однажды поведал мне, как жена заманила его в «ловушку брака»: «Она сказала мне, что я ей нравлюсь». Эта история является одновременно смешной и поучительной. Информация о том, что мы кому-то нравимся, может являться чрезвычайно эффективным средством, вызывающим ответное благорасположение и желание уступить.

Джо Джирард, «величайший продавец машин», говорил, что секрет его успеха заключается в умении нравиться покупателям. Что же он делал? На первый взгляд это может показаться просто нелепым. Ежемесячно Джирард посылал каждому из своих более чем тринадцати тысячам бывших клиентов поздравительную открытку с теплыми словами. Праздничные поздравления менялись каждый месяц («С Новым годом», «С Днем Валентина», «С Днем благодарения» и т. д.), но текст самого послания, отпечатанный на лицевой стороне открытки, не менялся никогда. Этот текст был таким: «Вы мне нравитесь». Джо Джирард говорил: «На открытке больше ничего нет. Ничего, кроме моего имени. Я просто сообщаю людям, что они мне нравятся».

«Вы мне нравитесь». Такое послание приходило людям по почте двенадцать раз в году с точностью часового механизма. Одинаковые открытки получали тринадцать тысяч человек. Неужели подобное безличное заявление о симпатии, которое делалось явно с корыстной целью, действительно могло работать? Джо Джирард думает именно так; а мнение человека, настолько преуспевающего в своем бизнесе, как Джо, заслуживает внимания».

Как поступать, когда на нас «наезжают»?

Когда человек находится не в лучшем расположении духа, он стремится избавиться от этого неприятного состояния двумя способами. Он или начинает вести себя агрессивно, или прибегает к критике. Если критиковать других, как мы уже знаем, – занятие не очень мудрое и продуктивное, то как быть, когда критикуют нас?

Чаще всего люди используют два метода защиты от критики. Первый метод – швырнуть брошенный в нас камень обратно в обидчика. То есть ответить тем же: «Ну ты козел!» – «Козла в зеркале увидишь!» Второй метод – начать оправдываться. Мол, не виноват я, так получилось, другие виноваты, сам я делаю все, что могу, не ругайте меня, я хороший... Психологи утверждают, что оба эти метода имеют значительные недостатки, поскольку никак не способствуют разрешению конфликта. Как же тогда поступать, когда на нас «наезжают»?

Прежде всего давайте честно себе скажем: критика критике рознь. Иначе говоря, есть критика справедливая, а есть несправедливая. Понятно, что больше всего нас раздражает и обижает критика несправедливая. Как же следует поступать в этом случае?

Как заметил английский писатель Сэмюэль Джонсон, «любой человек имеет право сказать то, что считает правдой, и любой другой человек имеет право дать ему за это по морде». Что прежде всего хочется сделать человеку, когда кто-то говорит ему дерзости, хамит или оскорбляет? Ответ очевиден: поставить наглеца на место. Не зря же на Востоке говорят: «Осел только палку уважает». Дурака логическими аргументами не образумишь – он, как и осел, уважает только силу. А речь – это показатель слабости или силы говорящего. Остроумных людей спасает их острый язык – мало кому захочется стать объектом их насмешек. Если же находчивость и острый ум – не ваши козыри, то единственное ваше спасение – последовать совету испанского писателя Франсиско Кеведо. Он призывал всех, кто не носит шпаги, «на случай столкновения с дураком» вооружиться «колющими» и «протыкающими» фразами, разящими глупца наповал. Ведь, как известно, «добро должно быть с кулаками», не так ли?

К сожалению, до нас не дошли «разящие фразы» самого Кеведо. Но не так уж и трудно обнаружить их аналоги в современной литературе. Вот некоторые из них:

«И что у вас за привычка – говорить, когда мозг отдыхает?»

«Ваше молчание приятнее музыки».

«Если верно, что ум дают родители, то вы, судя по всему, круглый сирота».

«Я не верил в эволюционную теорию Дарвина, пока не увидел вас...»

«Я знаю одного негодяя (мерзавца, дурака и т. п.), которому бы очень подошли ваше имя и фамилия».

«Если верно говорится, что какие люди, такие и речи, то ваша речь – недоделанная...»

«Я знаю, что у вас неплохой характер, просто вас все раздражает...»

«Если мне понадобится ваш совет, я дам вам знать. Через переводчика».

«Судя по всему, когда вы родились, ваш отец долго швырял кирпичи в аиста».

«Когда вы были маленьким, ваша мама говорила вам: «Расти, сынок, красивым». А ваш папа говорил: «Расти, сынок, умным». Почему вы не послушались своих родителей?»

«Язык связан с мышлением, но не у всех».

«Труд, говорят, сделал из обезьяны человека. Но ваши предки, судя по всему, не очень любили работать...»

«Часто молчу я в спорах, чуткий, как мышеловка: есть люди, возле которых умными быть неловко».

Эти колкие фразы можно назвать вполне интеллигентными. В некоторых случаях требуется более крепкие выражения, о которых я предпочту лучше умолчать. Пусть каждый

решает сам, насколько они ему необходимы. В конце концов, как справедливо заметил болгарский писатель Веселин Георгиев, «мудрость заключается не в том, чтобы быть или казаться умнее других, а в том, чтобы другие об этом не догадались».

«Лучше уступить дорогу собаке, чем дать ей укусить себя»

Вот еще один пример использования острого ума при столкновении с дураком.

Однажды к знаменитому и всемогущему французскому кардиналу Ришелье в его замок, по случаю какого-то праздника, прибыла многолюдная делегация от местных деревень и городов. Среди прибывших был и делегат от небольшого городка Мирбалэ, который славился своей ежегодной ослиной ярмаркой. В свите кардинала в тот день был один дворянин – мужчина огромного роста с большой рыжей бородой и рыжим лицом, человек грубый и дерзкий, но вместе с тем большой льстец и угодник. И вот когда перед кардиналом стал держать свою торжественную речь депутат от Мирбалэ, рыжий великан решил позабавить своего господина. Жестом руки гигант прервал депутата и сказал:

– А скажи-ка нам, любезный, почему у вас продавались ослы во время последней ярмарки?

В свите кардинала послышались смешки. Депутат внимательно оглядел своего обидчика, смерив взглядом его с головы до ног, и ответил:

– Такого роста и такой масти, как ваша милость, продавались по десять эю.

И продолжил свою речь.

Замечательный ответ, не правда ли? Однако психологи, несмотря на сладкое чувство удовлетворения, которое мы испытываем, давая достойный отпор зарвавшемуся наглецу или глупцу, так поступать не рекомендуют. Почему? Потому что такие ответы не разрешают, а только усугубляют, загоняют внутрь возникший конфликт. Как сказал Тургенев, «к чему доказывать мошкам, что они мошки?». Или как говорит русская пословица, «в камень стрелять – только стрелы терять». Это – во-первых.

Во-вторых, отвечая грубостью на грубость, вы рискуете завершить ваш оригинальный разговор банальной дракой. Авраам Линкольн однажды упрекнул молодого офицера за то, что тот сильно повздорил со своим товарищем, из-за чего дело едва не закончилось дуэлью. «Ни один человек, исполненный решимости найти наилучшее применение своим способностям, – сказал ему Линкольн, – не может тратить время на личные раздоры. Но тем более он не может себе позволить нести последствия таких раздоров, влекущих за собой порчу настроения и потерю самообладания. Уступайте в серьезных вещах, в которых вы и ваш противник пользуетесь совершенно равными правами, и уступайте в мелких, даже если все права в них явно на вашей стороне. Лучше уступить дорогу собаке, чем дать ей укусить себя, настаивая на своих правах. Даже если вы убьете собаку, укус останется укусом». Вам, разумному существу, это надо?

Наконец, в-третьих, поставив наглеца или глупца на место, вы, скорее всего, потеряете в нем потенциального сторонника или друга и, возможно, приобретете еще одного врага. А это, согласитесь, глупо и недальновидно, не так ли?

Что же в таком случае предлагают психологи?

«Наилучший ответ дураку – молчание»

Если вам уж очень нейдет «причесать» дерзкого выскочку, некоторые специалисты рекомендуют прибегать к эвфемизмам. То есть к смягчению резких слов их синонимами или синонимичными фразами. Особенно хорошо этим приемом владеют англичане. Вот несколько наглядных примеров, взятых из классических английских романов.

Так, всякий порядочный джентльмен, вместо весьма оскорбительных слов «Вы – обманщик!», с легкой укоризной скажет: «Вы слишком явно удаляетесь от истины...» Вместо «Я заметил у вас один недостаток: вы не ставите даты на своих письмах» напишет: «К сожалению, привычка датировать свои письма не принадлежит к числу ваших многочисленных достоинств». Вместо «Вы – дурак!» мягко заметит: «Я вижу, вы не переутомляете себя умственными занятиями»...

Прямолинейность – вовсе не признак ума. Если бы люди прямо высказывали все, что они думают друг о друге, то на свете не осталось бы и двух друзей. Вот почему кажется не просто разумным, а очень мудрым старейшее дипломатическое правило: «Нужно говорить только правду, но не обязательно – всю правду».

Но давайте вернемся к нашему главному вопросу: как реагировать на несправедливую критику? Психологи называют два наименее болезненных и потому наиболее эффективных метода реакции на подобный «психологический удар». Метод первый можно сформулировать при помощи французской поговорки – «Наилучший ответ дураку – молчание».

Однажды на афинском базаре некий молодой, слегка подвыпивший горожанин подошел к Сократу и принялся его оскорблять. Философ молча слушал брань, никак не реагируя на нее. Вскоре хулиган от словесных оскорблений перешел к физическим – надавал Сократу пинков и оплеух и, удовлетворившись этим, пошел дальше своей дорогой.

Один из знакомых Сократа, присутствовавший при этой безобразной сцене, подошел к поднимавшемуся из грязной лужи философу и спросил: «Послушай, я тебя не понимаю! Почему ты ничего не ответил этому негоднику? Ведь ты – бывший атлет и, если бы захотел, мог легко накрутить ему уши! А теперь – посмотри! – над тобой смеются все люди вокруг...» – «Скажи мне, приятель, что ты будешь делать, если тебя лягнет какой-нибудь осел? Тоже лягнешь его в ответ?» – спросил, отряхиваясь, философ. «Ты с ума сошел? – удивленно ответил человек. – Ведь это же осел, глупая тварь! Какие у меня могут быть претензии к неразумному животному?» – «Но ведь тогда все ослы вокруг будут над тобой смеяться...» – «Да пусть смеются, хоть лопнут от смеха! Какое мне дело до каких-то ослов!» – «Так вот я тебе отвечаю: тот человек для меня – неразумное животное, – сказал Сократ. – И как тебе нет дела до ослов, так и мне нет дела до людей».

Мудро или глупо поступил Сократ? Не торопитесь делать выводы. А лучше для начала вспомните народную мудрость, которая учит: «Надобно не жаловаться на то, что мало умных людей, а благодарить Бога за то, что они есть». Познакомьтесь еще с одной поучительной историей.

Рассказывают, что как-то раз один из учеников высказал довольно унижительное замечание в адрес Будды. Великий учитель спокойно выслушал критика, а затем спросил у него:

– Сын мой, если человеку дают подарок, а он отказывается принять его, то кому, по твоему, будет принадлежать дар?

– Понятное дело – он останется у того, кто его предложил, – ответил ученик.

– Так вот, – продолжил Будда, – мне не нужен такой подарок!

Молчание – это отказ получить то, что «дарят» нам люди. Это наш ответ «нет», только без унижения и оскорбления дарящего. Это – один из наилучших ответов на несправедливую критику или просто чьи-то неразумные слова. В молчании сосредоточена великая муд-

рость. «Кто знает, тот молчит, кто не знает, тот говорит», – учит китайская пословица. Действительно: в говорении нет возможности чему-то научиться, а в молчании, в слушании – таких возможностей миллионы. Это только у глупцов от собственного говорения улучшается разумение. Это подтверждает старая учительская поговорка: «Объяснял им, объяснял – сам понял!» Или, как замечательно сказала одна старушка, «откуда мне знать, что я думаю, пока не услышала, что сказала».

«Тот, кто не принимает оскорбления всерьез, уже на пути к мудрости»

Рассказывают, что известный французский актер Жан Габен однажды обедал в ресторане. К нему подсел один из посетителей, страстный поклонник Габена, и тут же засыпал актера вопросами. Видимо, он не знал, что обедать Габен предпочитал молча и в одиночестве. Тем не менее актер решил быть учтивым и на все вопросы болтливого поклонника отвечал – пусть и не словами, но кивком. Наконец поклонник не выдержал и спросил:

– У вас такой печальный вид... Наверное, у вас стряслось какое-то несчастье?

Актер кивает.

– Может быть, кто-то умер?

Снова кивок.

– Наверное, кто-то из близких?

Опять кивок.

– Кто же – жена или, может быть, сын? Или кто-то из ваших родителей?

Опять кивок.

– Как?! Все умерли?!? – ужасается поклонник.

Тут Габен не выдерживает и кричит:

– Молодой человек! Когда я обедаю, для меня все умирают!

«Умением говорить выделяются люди из мира животных; умением молчать выделяется человек из мира людей», – сказал известный российский журналист и политик Григорий Ландау. В сокровищнице мировой мудрости можно обнаружить немало пословиц, посвященных молчанию. И все они сообщают одно: молчание, молчаливость, краткость – отличительный признак умного человека. «Молчание – лучший друг, который никогда не изменит», – гласит испанская пословица. «Слово – серебро, молчание – золото», – вторит ей русская пословица. Французская народная мудрость замечает: «От всего плохого есть два надежных средства. Одно из них – время. А другое, то, что на вес золота, – молчание».

Есть в молчании некая притягательность и сила. Английский писатель Дж. Гэлбрейт в своей книге «Жизнь в наше время» рассказывает о необычной форме отказа, к которой прибегал знаменитый индийский лидер Джавахарлал Неру. Те, кому он говорил «нет», уходили от него вполне удовлетворенными и даже довольными, будто услышали от него «да». Как же такое могло произойти? Вот что пишет Гэлбрейт:

«Его метод, с помощью которого он избавлялся от нежелательных идей и неприятных просьб, был очень эффективен и приводил в замешательство. Состоял он в полном молчании. Вы просили его... Он не выдвигал возражений; он просто ничего не говорил. Когда молчание становилось невыносимым, вы повторяли свою мысль или просьбу и в отчаянии слышали лишь собственные слова. Вновь царило молчание. Вы теперь ждали услышать от него хотя бы отрицательный ответ. И когда в конце концов он давал его, вы с благодарностью исчезали».

Отвечать резкостью на чьи-то глупые вопросы или поступки – значит не обладать мудростью, которая учит: все требования и претензии мудрый человек предъявляет только к одному человеку – себе самому, а глупый – никогда к себе, но всегда – к другим.

Однажды один из учеников спросил Будду:

– Если меня кто-нибудь ударит, что я должен делать?

– Представь себе: ты идешь по лесу и на тебя вдруг с дерева падает сухая ветка и бьет тебя по голове. Что ты будешь делать? – спросил тот в ответ.

– Что я буду делать? Ничего не буду делать! Пойду дальше своей дорогой. Это же простая случайность, простое совпадение, что я оказался под деревом, когда с него упала ветка, – сказал ученик.

Тогда Будда заметил:

– Так делай то же самое. Кто-то был безумен или разгневан и ударил тебя – это все равно что сухая ветка с дерева упала на твою голову. Пусть это не тревожит тебя, иди своим путем, будто ничего и не случилось.

А вот прекрасная притча на эту тему от бразильского мудреца Пауло Коэльо:

«– В течение одного года давай по монете каждому, кто обидел или расстроил тебя, – напутствовал аббат юношу, который хотел убедить людей встать на духовный путь.

Следующие двенадцать месяцев юноша давал монету каждому, кто обижал или расстраивал его, как ему было наказано. В конце года он вернулся к аббату, дабы узнать, каковы следующие шаги.

– Пойди в город и купи мне еды, – сказал аббат.

Как только юноша ушел, аббат переоделся нищим и направился к воротам. Когда мальчик приблизился, он начал оскорблять его.

– Отлично! – сказал юноша. – Целый год я платил людям, которые расстраивали и обижали меня, а теперь на меня нападают просто так, я ничего не трачу!

Услышав это, аббат снял свою маску и сказал:

– Тот, кто не принимает оскорбления всерьез, уже на пути к мудрости».

Подведем черту и сформулируем вывод: один из двух наиболее разумных вариантов реакции на несправедливую критику – молчание. А как называется второй вариант?

«Люди оскорбляют тремя способами...»

Второй способ реагирования на «психологические удары» на первый взгляд может показаться несколько странным. Этот способ предлагает... согласиться с критикой. Даже с самой несправедливой и оскорбительной.

Скажите, если волка обозвать, к примеру, зайцем, станет ли он после этого вегетарианцем? Нет. Волк останется волком, как его ни обзывай. Так почему, спрашивается, мы должны так волноваться, если кто-то нас назовет другим именем, даст нам другой эпитет, навесит на нас «чужой» ярлык? Ведь всякому мало-мальски разумному человеку понятно, что всем не угодишь – вы же «не червонец, чтобы всем нравиться». Пусть говорят! «На каждый роток не накинешь платок».

Что вы говорите? Другие могут в это поверить? А позвольте узнать, какое нам дело до того, что могут подумать или во что могут поверить другие? Во все головы не залезешь, всем свои мозги не вставишь. Мы в ответе только за самих себя. Делайте что считаете должным, и пусть будет так, как будет. Вспомните восточную пословицу – «собаки лают – караван идет». Если, как предупреждал Достоевский, мы будем останавливаться и лаять в ответ на каждую гавкающую на нас собаку, то вряд ли мы когда-нибудь доберемся до своей цели.

Почему не следует разубеждать того, кто решил обозвать нас «зайцем»? Почему не надо ни уверять, ни доказывать, что мы не такие, как о нас кто-то говорит или думает? Ответ прост: каждый человек привык судить о других по себе, по своему собственному опыту. А опыт у всех, даже у сиамских близнецов, разный.

Рассказывают, что когда-то очень давно на Востоке жил мудрец, который так учил своих учеников: «Люди оскорбляют тремя способами. Они могут сказать, что ты глуп, могут назвать тебя рабом и могут назвать тебя бездарным. Если такое случилось с вами, вспомните простую истину: только дурак назовет дураком другого, только раб ищет раба в другом, только бездарь оправдывает то, что не понимает сам, чужим безумием. Поэтому никогда ни на кого не обижайтесь и не оскорбляйте сами, чтобы не прослыть глупыми бездарными рабами».

Примеряя на других собственные лекала, легко впасть в заблуждение – опасное заблуждение, будто кто-то должен вести себя (говорить, думать или делать) так, как вели себя мы или кто-то другой в похожей ситуации. Стало быть, единственно возможный шанс остаться самим собой – позволить другим оставаться такими, какие они есть. А это значит не только не обижаться на других, не только не оскорблять их за глупость, бездарность и любые другие грехи, которые мы можем им приписать, но и... соглашаться с любым их мнением о нас.

Согласие с критикой дороже, чем сама критика

«Психологическое айкидо» – так называется популярная методика, позволяющая избегать споров и конфликтов в общении. Один из главных ее принципов заключен в амортизации. Что это такое и как он работает, рассказывает Михаил Литвак (в своей книге «Психологическое айкидо»):

«В основе принципа амортизации лежат законы инерции... Если нас столкнули с высоты и тем самым навязали падение, мы продолжаем движение, которое нам навязали, – амортизируем, тем самым гася последствия толчка, и только потом встаем на ровные ноги, выпрямляемся. Если нас столкнули в воду, то и здесь мы вначале продолжаем движение, которое нам навязали, и только после того, как иссякли силы инерции, выныриваем. Спортсменов специально обучают амортизации. Посмотрите, как принимает мяч футболист, как уходит от ударов боксер, как падает борец в ту сторону, в которую его толкает противник. При этом он увлекает последнего за собой, затем добавляет немного своей энергии и оказывается уже наверху, фактически используя его же силу. На этом же основан принцип амортизации в межличностных отношениях».

На практике амортизация в межличностных отношениях – это немедленное согласие со всеми утверждениями и доводами собеседника. Вот как это выглядит на практике (далее – снова цитируем Литвака):

«А: Вы глупец!

Б: Вы абсолютно правы! (Уход от удара.)

Обычно двух-трех таких уходов от нападения бывает достаточно. Партнер впадает в состояние «психологического гроги», он дезориентирован, растерян. Бить его уже не нужно. При крайней необходимости ответ можно продолжить следующим образом:

– Как вы быстро сообразили, что я глупец. Мне столько лет удавалось от всех это скрывать. При вашей сообразительности вас ждет большое будущее. Я просто удивлен, что вас до сих пор начальство не оценило по достоинству!

Вот еще один пример. Специалист по психологическому айкидо М., пропустив представительниц прекрасного пола, последним протиснулся в переполненный автобус. Когда закрылась дверь, он стал искать в своих многочисленных карманах (на нем была куртка, брюки и пиджак) талоны. При этом он, естественно, доставлял некоторое неудобство стоящей на ступеньку выше Г. Вдруг в него был брошен «психологический камень». Г. гневно сказала:

– Долго вы еще будете ковыряться?

Тут же последовал амортизационный ответ:

– Долго.

Далее диалог протекал следующим образом:

Г.: Но ведь так мне может пальто налезть на голову!

М.: Может.

Г.: Ничего смешного нет!

М.: Действительно, ничего смешного нет.

Раздался дружный хохот. Г. в течение всей поездки больше не произнесла ни одного слова.

Представьте себе, сколько бы продолжался конфликт, если бы на первую реплику последовал традиционный ответ:

– Это вам не такси, можете потерпеть!»

«Забавы ради согласитесь с критикой в свой адрес» – такой совет дает известный американский писатель и психолог Ричард Карлсон, автор популярной серии книг под общим

названием «Не переживайте по пустякам». В книге «Все это мелочи жизни» он предлагает читателям «полезное упражнение, которое состоит в том, чтобы согласиться с высказанной в ваш адрес критикой».

«Я не имею в виду полную капитуляцию, самоуничужение, снижение самооценки из-за чьего-то негативного высказывания, – объясняет Карлсон. – Я считаю, что очень часто согласие с критикой позволяет разрядить обстановку, дает вам шанс разглядеть рациональное зерно в оценке, которую вам дал другой человек, и, возможно, самое главное – предоставляет вам возможность сохранить спокойствие.

Впервые я сознательно проделал это упражнение много лет тому назад, когда жена сказала мне: «Иногда ты говоришь слишком много». Помню, как поначалу меня больно задело это обвинение. Решив проглотить обиду и согласиться, я ответил: «Ты права, иногда я действительно чересчур болтлив». Я обнаружил, что в моей жизни с тех пор что-то изменилось. Согласившись с женой, я смог заметить, что в ее словах есть доля истины. Я действительно часто бываю чересчур разговорчив! И еще я заметил, что моя неагрессивная реакция помогла и жене расслабиться. Уже через несколько минут она сказала: «Знаешь, с тобой так легко разговаривать». Сомневаюсь, что услышал бы эти слова, если бы рассердился на ее первоначальную критику. С тех пор я усвоил для себя, что болезненная реакция на критику не убивает ее. Более того, человек, критикующий вас, получает лишнее доказательство своей правоты.

Попробуйте это упражнение. Думаю, вы обнаружите, что согласие с критикой дороже, чем сама критика».

«Виляя хвостом, собака добывает себе пропитание, а гавкая, получает лишь побои»

Элберт Хаббард. В свое время это имя было известно едва ли не каждому американцу. Свою славу этот журналист снискал необычайно желчными полемическими статьями, которые вызывали потоки резких читательских писем со всех штатов страны. Однако слава этого выдающегося журналиста вряд ли когда-либо достигла таких высот, если бы не одно его качество: Элберт Хаббард умел общаться с людьми. Никто не мог похвастаться таким количеством друзей, как Хаббард. Даже тех, кого он задевал или ранил своей критикой, ему удалось в дальнейшем из врагов превращать в друзей. Вот как приблизительно он это делал.

Когда, например, какой-нибудь раздраженный читатель писал ему, что не согласен с той или иной его статьей, и в заключение осыпал его всяческими оскорблениями, Элберт Хаббард отвечал ему примерно следующими словами:

«Если подумать, то я и сам не вполне с ней согласен. Не все, что я написал вчера, нравится мне сегодня. Я рад узнать Ваше мнение по этому вопросу. В следующий раз, когда Вы окажетесь по соседству, обязательно навестите нас, и мы как следует обсудим его. Жму Вашу руку на расстоянии и остаюсь

Искренне Ваш...»

Что можно сказать человеку, который обошелся с вами таким образом? Во всяком случае, желание наговорить ему гадостей или наподдать пинков сразу же пропадает.

Известные американские психологи Вера Каппони и Томаш Новак в книге «Сам себе психолог», посвященной проблеме бесконфликтного общения, также призывают своих читателей не «дразнить гусей», а соглашаться с недружественной критикой. «Соглашаясь с критикующим без всякого страха, мы рано или поздно вынудим его замолчать. Дело в том, что своим огульным критиканством он ничего не решает, ничем не овладевает и ничего не исправляет. Он хочет лишь завладеть нами, манипулировать, а в конечном счете и унижить нас. В лучшем случае желает, чтобы мы попали к нему в зависимость и плясали под его дудку. Если этого удовольствия мы ему не доставляем, то он через некоторое время смиряется с положением».

Когда мы соглашаемся с нашим собеседником, есть опасность услышать такой упрек: сейчас ты со мной соглашаешься, а ведь вчера или еще недавно говорил нечто противоположное. Иначе говоря, нас могут обвинить в неискренности. В таком случае можно поступить так, как это сделал однажды Авраам Линкольн. На подобный упрек он ответил: «Вы знаете, я всегда был невысокого мнения о тех людях, которые сегодня не стараются быть умнее, чем вчера».

Итак, второй вариант реакции на несправедливую критику – незамедлительное и безоговорочное согласие с ней. Какой из двух названных способов вам кажется лучше и удобнее – решайте сами. В конце концов, можно применять оба этих варианта – в зависимости от обстановки и вашего настроения. Но даже если вы решите поступить иначе, не забывайте: «Виляя хвостом, собака добывает себе пропитание, а гавкая, получает лишь побои».

А как, спросит иной читатель, реагировать на справедливую критику? Ответ на этот вопрос напрашивается сам собой – соглашаться (ведь все это чистая правда). Затем – извиняться за допущенный промах («Повинную голову и меч не сечет»). И – предлагать выход из положения (чтобы как можно быстрее завершить дискуссию на эту тему и приняться за работу по исправлению ошибки).

Для родных и близких людей есть еще и вариант, который называется «выпускание пара». Суть его в том, чтобы перевести разговор, грозящий превратиться в ссору, в позитивное русло. Как это сделать? Нужно способствовать тому, чтобы критикующий нас человек, что называется, развязал язык. То есть высказал все, что он против нас имеет, все, что у него в душе наболело. И делается это при помощи вопросов: «А что я еще делаю, по твоему мнению, неправильно?», «Что мне еще нужно исправить?», «Что еще тебе не нравится в моем поведении?» и т. п.

Освобождение от скопившегося негатива, невысказанных разочарований или обид, которые мы умышленно или нечаянно нанесли родному или близкому человеку, будет полезно и нам, и ему. Ему – потому что после всего сказанного:

1) у него станет легче на душе;

2) высказав все свои «фу», он тотчас же начнет испытывать некоторую долю вины перед нами и испытает даже некий прилив жалости к нам из-за того, что обрушил на нас целый ушат критики;

3) его сердце вновь наполнится терпением, чтобы более или менее спокойно сносить очередные наши промахи и ошибки (при условии, конечно, что мы не будем возражать или оправдываться, а, наоборот, сразу и безусловно признаем свою вину).

Это будет полезно и нам: поступая таким образом, мы обнаружим новые «болевые» точки в отношениях, о существовании которых могли не догадываться, и успеем вовремя сделать нужные выводы и исправления.

Как реагировать на чужую глупость?

Что делать, когда люди отказываются признать свою неправоту или высказывают совершенно глупые, заведомо ложные слова? Первым делом следует удержаться от соблазна тут же разоблачить человека в его неискренности или глупости. «Когда женщина не права, мужчине следует попросить у нее прощения», – учит французская пословица. То же самое можно сказать и о том случае, когда не прав мужчина. Вот поучительная история от Дейла Карнеги:

«Однажды утром, несколько лет назад, разгневанный клиент бушевал в офисе Дж.Ф. Детмера, основателя шерстяной компании, ставшей впоследствии крупнейшим в мире поставщиком шерстяных тканей в швейную промышленность.

Этот человек был должен нам пятнадцать долларов, клиент отрицал это, но мы знали, что он ошибается. После получения многочисленных писем из нашего кредитного отдела он упаковал свой дорожный саквояж, приехал в Чикаго и ворвался в мой кабинет, чтобы сообщить, что он не только не станет оплачивать счет, но и никогда в жизни больше не закажет ни на доллар товара у шерстяной компании Детмера.

Я терпеливо выслушал все, что он хотел сказать, испытывая при этом огромное желание прервать его, однако не делал этого, так как понимал, что только усугублю конфликт. Я дал ему возможность высказаться до конца и, когда он наконец остыл и стал способен что-либо воспринимать, спокойно сказал: «Хочу поблагодарить вас за то, что вы приехали в Чикаго и рассказали мне об этом. Вы оказали мне величайшую услугу, ибо, если наш кредитный отдел причинил неприятности вам, он может также причинить их другим нашим хорошим заказчикам. А это было бы столь же прискорбно. Поверьте, для меня было более важно услышать от вас об этом, чем для вас – рассказать мне».

Менее всего на свете ожидал он услышать от меня подобные слова. Думаю, он был даже немного разочарован таким поворотом дела, потому что он приехал в Чикаго сказать мне парочку крепких слов, а вместо того, чтобы сцепиться с ним, я говорю ему спасибо. Я заверил его, что мы непременно вычеркнем эти злосчастные пятнадцать долларов из наших бухгалтерских книг и забудем о них, поскольку мы прекрасно отдаем себе отчет, что наши клерки, следящие за тысячами отчетов и счетов, скорее могут ошибиться, чем такой рачительный человек, как он, следящий к тому же за одним только счетом. Я сказал ему также, что очень и очень хорошо понимаю его состояние и, если бы сам был на его месте, наверняка чувствовал бы себя точно так же. Выразив искреннее сожаление о том, что он не будет впредь пользоваться нашими услугами, я взял на себя смелость порекомендовать ему несколько других фирм, поставляющих шерстяные ткани заказчикам.

Вернувшись домой в более смягченном расположении духа и желая быть с нами столь же безукоризненно честным, как и мы с ним, он пересмотрел свои счета и, обнаружив затерявшийся счет на пятнадцать долларов, выслал нам чек на эту сумму вместе со своими извинениями.

Позднее, когда его жена подарила ему сына, он дал ему второе имя Детмер и оставался другом и клиентом нашей фирмы до самой своей смерти, последовавшей двадцать два года спустя».

Помните: каждый из нас хочет быть и правым, и справедливым, и умным. Отказывая собеседнику в этих «само собой разумеющихся» достоинствах, мы заставляем его обороняться, отстаивать свое право на самоуважение и уважение других. Поступая так, мы превращаем его если не во врага, то в человека, который в дальнейшем будет критически настроен к любым нашим высказываниям, даже самым очевидным. Спрашивается, что же тогда делать?

В таких случаях можно прибегнуть к известному полемическому правилу, которому учат дипломатов. Правило звучит так: «Не подвергайте критике высказывания партнера – задавайте вопросы». Реакция на любого рода ошибочные (глупые, лживые, необдуманные) высказывания может быть в общем такой:

– Это интересная мысль! Любопытно! А как...

И далее вопросом или несколькими вопросами мы даем возможность человеку увидеть ошибочность своего высказывания. Например:

– С этой идеей у вас ничего не получится!

– Может быть. А вы что, уже пытались ее осуществить?

Или:

– Я не собираюсь жениться!

– Вот оно что! Вы, наверное, умеете очень вкусно готовить и любите стирать?

Или:

– Дважды два – пять!

– Интересная мысль! И где вы это прочли?

Еще один наглядный пример – американский анекдот:

– Ты знаешь, я уже решила, как мы назовем нашу девочку, – заявила молодая жена своему супругу. – Мы назовем ее Евлалия.

Отцу не очень понравилось это имя, но он не стал спорить с женой.

– Ты здорово придумала, – ответил он, – мою первую любовь тоже звали Евлалией, и имя нашей девочки всегда будет вызывать во мне приятные воспоминания.

Жена немного помолчала, затем добавила:

– Знаешь что, давай лучше назовем ее в честь моей матери Марией.

Индийская пословица гласит: «Глупец и в собственном доме способен нажить себе врагов. Мудрец и в тюрьме сумеет приобрести почет и уважение». Чтобы быть мудрым, нужно сначала научиться терпению. Терпению переносить несовершенство других людей.

Вот поучительная история. Во время Гражданской войны в Америке Авраам Линкольн выступил с речью, в которой сочувственно отозвался о своих врагах – мятежниках-южанам. Пожилая дама, ярая сторонница северян, обвинила его в том, что он с симпатией говорит о врагах, вместо того чтобы уничтожать их. Ответ Линкольна стал классическим и вошел в историю:

– Отчего же, мадам? Разве я не уничтожаю врагов, делая их своими друзьями?

Китайский мудрец Лао-цзы говорил: «Причина, по которой реки и моря получают дань от сотни горных потоков, заключается в том, что они находятся ниже последних. Благодаря этому они в состоянии господствовать над всеми горными потоками. Точно так же и мудрец, желающий быть выше людей, ставит себя ниже их. Желая быть впереди нас, он становится позади. Вот почему, хотя его место выше людей, они не чувствуют его тяжести. Хотя его место впереди них, они не считают это оскорблением». Если вы хотите поступать мудро, думайте не о себе, а об общей пользе.

Людей слушай, а своим умом живи

Популярный американский комик Морт Сол с сочувствием относился к женам футбольных болельщиков и часто поднимал эту тему в своих выступлениях. Однажды одна слушательница подняла руку и спросила у него:

– Мой муж все выходные дни проводит перед телевизором – начиная с полудня и до поздней ночи смотрит свой идиотский футбол. Можете вы что-нибудь посоветовать, чтобы как-то отвлечь его от телевизора?

Сол сказал:

– Наденьте что-нибудь прозрачное.

– А если это не поможет? – спросила женщина.

– Тогда прикрепите на спину номер, – посоветовал комик.

Советовать любят все. Но кто из нас с удовольствием готов выслушивать советы, особенно когда мы их не просили? Как говорят во Франции, «три совета, данные в присутствии других людей, приравниваются к одному оскорблению». Поэтому, в дополнение к правилу «не критикуй», следует еще одно важное требование: «не советуй».

Почему нельзя советовать? Совет, данный без просьбы, это легкий психологический подзатыльник: мол, экий ты глупый! Не знаешь, как и что надо делать в таких ситуациях! Послушай-ка, дружок (подружка), тогда меня, более опытного и умного человека... Кому такое понравится?

Еще одна веская причина воздержаться от непрошеного совета: мы не можем знать ни всех обстоятельств, ни опыта другого человека, ни тем более его мыслей и желаний.

Рассказывают, что в одной небольшой деревеньке жил глухой старичок. Он очень стеснялся своей глухоты и всегда старался ее скрыть. Однажды городил он на заказ загон для свиней. Загон этот строил он у дороги. Работает он и вдруг видит: скачет по дороге всадник. Глухой старичок начинает рассуждать про себя: «Так, этот парень наверняка спросит меня, что это я тут горожу. Я отвечу ему: загон для свиней. Он спросит: а сколько он будет в длину? Я отвечу: три с половиной – четыре метра. Тогда он конечно же поинтересуется, сколько я за него рассчитываю выручить денег. Я отвечу, что пятнадцать долларов. И тогда он скажет, что это слишком много. И я отвечу, что это все говорят. Тогда он, скорее всего, скажет: я бы столько не дал. А я ему отвечу: ты не дашь, так другие дадут».

Всадник подъехал к нему и остановился.

– Что это за дом за рекой? – спросил он у старика.

– Загон для свиней, – ответил глухой старичок.

– И далеко до него? – спросил всадник.

– Три с половиной – четыре метра.

– Что ты имеешь в виду? – воскликнул изумленный всадник.

– Пятнадцать долларов, – не моргнув глазом ответил старичок.

– Я вижу, ты такой дурень, что второго такого днем с огнем не сыщешь, – сказал всадник.

– Это все говорят, – ответил, улыбаясь, глухой.

– Не будь ты таким старым, я дал бы тебе по шее, – сказал на прощание всадник и поскакал дальше.

– Ты не дашь, так другие дадут! – крикнул глухой ему вдогонку.

...Как видим, ставить себя на место другого – значит совершать безусловную ошибку.

Есть и еще одна веская причина, чтобы воздержаться от совета. Давая другому человеку совет, как ему следует поступать, мы автоматически взваливаем на себя часть ответ-

ственности – пусть даже только и моральную – за последствия его дальнейших действий. Скажите, вы готовы нести эту ответственность?

Однажды американские инженеры, работая над созданием космической ракеты, обратились за консультацией к знаменитому немецкому математику фон Нейману. Математик отмахнулся от них:

– Я разработал полную математическую теорию ракет. Возьмите мою работу 1952 года, и вы найдете в ней абсолютно все, что вас интересует.

Специалисты засели за проектирование, послушно следуя выводам теории фон Неймана. Как же они были возмущены, когда при запуске ракета взорвалась и разлетелась на куски!

– Мы точно выполнили все ваши рекомендации, и вот результат... В чем дело? – подступились они к Нейману.

– То, о чем вы говорите, – невозмутимо ответил маститый ученый, – относится уже к теории сильного взрыва. Я рассмотрел ее в своей работе 1954 года. В ней вы найдете абсолютно все, что вас интересует...

...Как метко заметил Георг Лихтенберг, «кто не понимает ничего, кроме химии, тот и ее понимает недостаточно». Или, как отмечает еврейская пословица, «можно сорок лет есть картошку, но так и не стать ботаником». Доверять советам так называемых специалистов и экспертов – хорошо, но не отлично. Ведь верно сказано: людей слушай, а своим умом живи.

«Не говорите, что мне, по-вашему, надо делать, и я не скажу, куда вам, по-моему, следует пойти»

Однажды Юлий Цезарь решил развестись со своей женой. Причина – подозрение в измене. На суде выяснилось, что жена не совершила измены, однако Цезарь был неумолим и решительно настаивал на разводе. «Даже если дело и не дошло до измены, жена Цезаря должна быть вне подозрений!» – сказал он судьям. Тогда его друзья, а также родственники жены стали уговаривать Цезаря, что, дескать, ты посмотри, какая красивая у тебя жена, какая умная, какая аккуратная и т. д. – таких в Риме больше не найти! На это Цезарь выставил вперед свою ногу и сказал: «Посмотрите на этот башмак: он тоже с виду красив и изыскан. Но кто из вас может сказать, где он мне жмет?!»

Никто лучше нас не знает, что нам на самом деле лучше. Следует внимательно слушать советы специалистов и мудрых людей, принимать во внимание их опыт, но решение всегда должно оставаться за нами.

В конце Второй мировой войны в штаб фельдмаршала Монтгомери поступила диковинная по тем временам вещица – компьютер, который якобы мог решать все возможные проблемы стратегии. Фельдмаршал был очень-очень доволен, ибо в это время он ломал голову над очередной ситуацией и едва не потерял совсем терпение, когда вдруг получил неожиданную помощь из военного министерства.

Адъютант и эксперт тотчас же включили компьютер. Фельдмаршалу потребовалось порядка 10 минут, чтобы сформулировать задачу. Она выглядела примерно так: «Враг только что открыл огонь с юга. Двенадцать немецких танков только что были замечены на вершине перед нашим фронтом... Два германских самолета были сбиты...» И наконец, поставил вопрос: «Должен ли я наступать или отступить?»

Компьютер начал тут же работать. Офицеры, собравшиеся вокруг стола, могли видеть, как вспыхивают и гаснут множество лампочек и слышать скрежет зубчатых колесиков, когда вся эта штукавина крутилась с невероятной скоростью. Наконец появился ответ. Он был: «Да».

Лицо фельдмаршала Монтгомери покраснело, и он гневно выкрикнул:

– «Да» что?!

Компьютер приступил к работе тотчас же, однако прошло не менее получаса, прежде чем появился следующий ответ. На этот раз он был: «Да, сэр».

«Ценность многих советов равна их стоимости – нулю», – сказал Дейл Карнеги. В определенной степени совет – это та же критика, только несколько завуалированная, спрятанная под маской доброжелательства. Отсюда и наше правило: слушайте советы других, но сами никому не дарите секреты и выводы своего житейского опыта, пока вас об этом не попросят. И даже когда попросят, рассказывайте о себе – что и как вы делали в подобном случае, но не говорите другим, что им надо делать. Ведь вы же не знаете всех обстоятельств и условий.

Как учит пословица индейцев сиу, «не осуждай никого, пока не походишь две недели в его мокалинах». Люди сами хотят принимать решения без какого-либо давления. Как пошутил Жюль Ренар, «не напоминайте мне о моих долгах, если только вы не собираетесь их оплатить». Современная поговорка не менее остроумно замечает: «Не говорите, что мне, по-вашему, надо делать, и я не скажу, куда вам, по-моему, следует пойти».

Вы еще не устали, читатель, от моих советов? Нет? Тогда, чтобы, как говорят моряки, немного «омыть наши морские разговоры речной водой», позвольте познакомить вас с еще дюжиной коротких «жизненных советов». Их авторы – шотландские школьники.

- Никогда не поручай собаке охранять твою еду (Патрик, 10 лет).

- Спи в одежде, чтобы утром не одеваться (Стефани, 8 лет).
- Если твой папа сердится и спрашивает: «Я что, похож на дурака?», не отвечай (Хизер, 16 лет).
- Когда кормишь чаек, надевай шляпу (Рокки, 9 лет).
- Никогда не подмигивай учителю, у которого дергаются уши и глаза (Эндрю, 9 лет).
- Никогда не издевайся над сестрой, когда у нее в руках бейсбольная бита (Джоэл, 12 лет).
- Никогда не пытайся окрестить кота (Лаура, 13 лет).
- Если тебе нужно что-то дорогое, попроси у дедушки с бабушкой (Мэтью, 12 лет).
- Никогда не подговаривай своего младшего брата покрасить семейную машину (Филипп, 13 лет).
- Никогда не говори своему младшему брату, что ты не собираешься сделать то, что тебе велела мама (Хэнк, 12 лет).
- Если получил в школе плохую отметку, покажи ее маме, когда она разговаривает по телефону (Аиша, 13 лет).
- Прислушивайся к своим мозгам – там много информации (Челси, 7 лет).

К каким разговорам прислушиваются женщины?

Однажды, во времена Наполеона, некий французский солдат стал упрекать солдата-наемника (как правило, это были швейцарцы):

– Вы, швейцарцы, воюете ради денег, а мы, французы, – ради славы!

На это швейцарец ответил:

– Каждый воюет за то, чего ему не хватает.

Один из секретов эффективного общения можно сформулировать так: слушая человека, задайте себе вопрос: «Чего ему не хватает?» Или: «Чего хочет этот человек?» Ответив на эти вопросы, вам будет значительно легче подобрать ключик к его сердцу.

Почти у каждого из нас есть свой конек – то есть главный движущий мотив нашего поведения: и вообще, и в частном, конкретном случае. Такие мотивы можно условно озаглавить так: «Хочу вам понравиться», «Посмотрите, какой я умный!», «Что-то не нравится мне все это...», «Ну-ну, и что же дальше?..», «Не учите меня жить!» и т. п. За этими мотивами стоит какое-то чувство или желание: любовь, страх, презрение, восхищение, уважение, скептицизм, желание удивить или понравиться, заткнуть кого-то за пояс и пр. Разгадав мотив и желание человека, вы поймете, что он хочет получить от вас. Не жадничайте – дайте ему то, чего он хочет, и вы сделаете его счастливым. И очень даже может быть, станете для него наилучшим другом (или просто приятным и желанным собеседником, который «так хорошо его понимает!»).

Как узнать основной движущий мотив человека? Достаточно внимательно его слушать и наблюдать за ним. Правда о человеке и его мотив прячутся не за его словами, а за его интонацией, взглядом, улыбкой, жестами, дыханием, паузами, движением зрачков и ресниц... Немногие люди умеют скрывать свои истинные чувства. Не зря говорят: «на лбу написано». Поэтому, чтобы понять человека, слушать его следует не разумом, а сердцем.

По мнению психологов, каждый человек нуждается в:

1. Безопасности.
2. Общени (чувстве принадлежности к группе).
3. Уважении.
4. Самореализации и самовыражении.
5. Удовлетворении любознательности (в новой информации).
6. Осмыслении (понимании) окружающего.
7. Гармонии, красоте, порядке всего, что его окружает.
8. Любви, заботе, понимании.
9. Сознании собственной значимости.

Человек, который сможет дать все это другому человеку, утверждают психологи, может быть назван идеальным собеседником.

Все это, конечно, и умно, и правильно, и... скучно. Всякая теория красива на бумаге, а на практике... На практике вряд ли возможно будет удовлетворить всем этим требованиям. Да и надо ли? Мне кажется, чтобы получить максимум пользы и удовольствия от общения самому, а также доставить их нашему собеседнику, важно настроить себя на установку: «Мне нравится этот человек». А затем, следуя древнему правилу «Для мудреца любой собеседник – учитель», спросить себя: «Чему я могу научиться, глядя на этого человека и слушая его?» Такая установка позволит больше слушать, чем говорить. А именно этого – быть выслушанным – желает каждый человек.

Джон Каленч в книге «17 секретов Мастера» рассказывает о любопытном эксперименте, который провел один американский психолог: «Он купил билет первого класса на самолет из Нью-Йорка в Лос-Анджелес. Эксперимент заключался в следующем: сев в само-

лет, он завязал беседу со своим соседом. Он установил для себя правило: за весь пятичасовой полет он не должен сказать ни единого слова о себе. Он должен только задавать своему соседу вопросы о нем. Он занял свое место рядом с каким-то джентльменом и, не представившись, начал разговор.

Этот психолог договорился с группой исследователей в Лос-Анджелесе, чтобы они встретили самолет по прибытии. Они увлекли за собой его попутчика и взяли у него краткое интервью. Они резюмировали его ответы в двух примечательных фактах:

1. Пассажир сказал исследователям, что его сосед (психолог, который только задавал ему вопросы) – безусловно, самый интересный человек из всех, кого ему доводилось встречать в жизни!

2. Он не знал, как его зовут!

Любопытно, не правда ли?»

Джерард Ниренберг, президент нью-йоркского Института переговоров и автор более 20 книг по деловой психологии, вспоминал: «Мой отец научился искусству слушать, когда ему было 14 лет. В тот момент, когда он уже решил, будто все на свете знает, немолодой родственник отвел его в сторону и сказал: «Джордж, если ты хочешь, чтобы твои знания и в 21 год остались на уровне четырнадцати, продолжай говорить больше, чем слушать».

Французский философ и моралист Жан де Лабрюйер заметил: «Люди хотят не восхищаться, а нравиться; не столько жаждут узнать что-либо новое, сколько желают произвести хорошее впечатление, вызвать восторг. Поэтому самое утонченное удовольствие для хорошего собеседника заключается в том, чтобы доставлять его другим». Жажда быть оцененным – и оцененным высоко! – присуща каждому. Если посмотреть издали на двух собеседников, то тот, кто говорит, покажется умнее, старше или выше по званию или должности того, кто слушает. Вот почему люди стремятся говорить, а не слушать. По этой же причине люди больше сосредоточены на том, что они говорят, и очень мало уделяют внимания тому, что говорят другие.

Французский писатель-юморист Альфонс Алле однажды в узком приятельском кругу заявил:

– Я с уверенностью могу утверждать, что женщины никогда не прислушиваются к тому, что им говорят, кроме как к разговору о любви или деньгах.

Один из собеседников стал возражать, и тогда Алле, чтобы доказать свою правоту, предложил провести эксперимент. Через несколько дней оба спорщика должны были вместе явиться на званый обед. Это мероприятие и было выбрано в качестве доказательства.

И вот, изрядно опоздав на обед, Алле сказал хозяйке:

– Извините, дорогая, но нам нужно было успеть прикончить одну старушку-процентщицу, что мы и сделали. Это нас и задержало.

– Не важно, – ответила дама с очаровательной улыбкой. – Зато теперь мы можем наконец сесть за стол!

Девять правил, которые сделают вас хорошим слушателем

Вот несколько правил, которые помогут вам стать хорошим слушателем.

1. Разговаривая с человеком, напоминайте себе древний совет: «Самый главный, важный, интересный и нужный для тебя человек тот, с которым ты сейчас разговариваешь». Поэтому не прерывайте его речь на ваш разговор по телефону. Отказавшись поднимать звонящий телефон или сбросив вызов, вы показываете, что ваш разговор важнее всех остальных ваших дел и людей.

2. Помните: люди не так хотят слушать и узнать что-то даже очень важное для них, как хотят высказаться, чтобы сообщить другим то, что считают важным или нужным для себя. Слушая человека, вы оказываете ему честь, награждаете его – показываете ему, что его мнение является для вас существенным и значимым. Тем самым вы повышаете его самооценку, ведь тот, кто говорит, является ведущим, а тот, кто слушает, – ведомым.

3. Внимательное, приятное для говорящего слушание – это когда вы смотрите человеку в глаза. Некоторые специалисты дают такой совет: смотрите собеседнику в «треугольник», который составляют губы и два глаза чело века – то есть бегайте время от времени глазами в пределах этого треугольника (мол, пристальное смотрение в один или оба глаза может вызывать у человека смущение). Мое мнение: не надо придумывать каких-то хитрых техник. Если нет искреннего внимания, любые техники выглядят искусственно. Но если вы задаетесь целью не только механически выслушать, что говорит собеседник, но и постараетесь понять, каковы его чувства, какие желания или мысли им движут, то тогда вам не нужно будет ни о чем заботиться – глаза сами будут смотреть в глаза, тело само будет наклонено в сторону говорящего, «подстройка» дыхания, движения, произносимых слов произойдет сама по себе...

4. Когда собака чем-то заинтересована, она наклоняет голову слегка набок. Так и человек: если его что-то заинтересовало, он подставляет одно ухо поближе к источнику информации. Один из секретов правильного слушания – наклонить слегка голову набок в тот момент, когда говорите не вы, а собеседник. Так вы показываете ему, что то, о чем он говорит, вам особенно интересно.

5. Говорящий должен быть уверен, что его не только внимательно слушают, но и понимают. Отсюда следующие подсказки: время от времени следует демонстрировать говорящему знаки согласия и понимания: например, кивать, говорить собеседнику: «Да... Понимаю... Конечно... (и т. п.)».

Ваш интерес могут показать и эмоциональные реплики: «Вот как!.. Интересно... Ого!.. Н-да-а!.. (и др.)»; и уточняющие вопросы: «И что же он ответил?.. Неужели она это сделала?.. И как он на это отреагировал?..»

6. Помните: в слушании главное не уши, а глаза. Глаза увидят больше, чем услышат ваши уши. Поэтому слушайте не только ушами, но и глазами и всеми органами чувств.

7. «Знающий не говорит, говорящий не знает». В этой парадоксальной мудрости скрыта подсказка для хорошего слушателя: тот, кто говорит, – сеет, тот, кто слушает, – собирает урожай. Чтобы собрать хороший урожай, поменьше открывайте свой рот, но держите широко открытыми свои глаза и уши. Как советует Джо Джирард, «лучший в мире продавец автомобилей», «слушайте между строк. Постарайтесь расслышать то, что не сказано вслух. Часто это оказывается самым важным. Тембр голоса, произвольный жест, речевой нюанс, смущенное покашливание – это тоже высказывание, хотя и не выраженное словами».

8. Сопереживайте чувствам и эмоциям говорящего. Часто именно этого, а не нашего мнения, согласия, совета или одобрения ждут люди. Сопереживать можно не только сло-

вами, но прежде всего собственным телом: если человек улыбается или смеется – улыбайтесь и вы в ответ; кивает – и вы кивните; если хмурится или выражает очевидную озабоченность – примите и вы несколько озабоченный вид. Этот прием у разведчиков и дипломатов называется отзеркаливанием («подстройкой»). Подстройка может касаться не только движений тела, но и дыхания, употребления одних и тех же слов, выражений, приблизительному дублированию тона и модуляции речевых отрезков (предложений). Например, как заканчивает свои предложения говорящий – с повышением вверх или понижением вниз своего голоса. При полной подстройке говорящий начинает чувствовать к слушателю глубокую симпатию и видеть в нем «родственную душу», которой можно рассказать все, что угодно, даже самое сокровенное.

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.