

ГРЕТХЕН РУБИН

автор мирового бестселлера
«Проект Счастье»

СИЛЬНЫЕ
СЛАБОСТИ

КАК ПРЕВРАТИТЬ
СВОИ МИНУСЫ В ПЛЮСЫ
И СТАТЬ СЧАСТЛИВОЙ



ОДРИ

Гретхен Рубин

**Сильные слабости. Как
превратить свои минусы в
плюсы и стать счастливой**

«ЭКСМО»

2017

УДК 159.92
ББК 88.52

Рубин Г.

Сильные слабости. Как превратить свои минусы в плюсы и стать счастливой / Г. Рубин — «Эксмо», 2017

ISBN 978-5-04-100017-2

Гретхен Рубин потратила не один год на изучение счастья и привычек, чтобы понять: нет никакого универсального способа построить более счастливую жизнь. Все потому, что мы разные, и более того – то, что подходит одному человеку, часто прямо противоположно тому, что подходит другому. В своей новой книге Гретхен Рубин предлагает читателям уникальную систему типов личности, которая поможет читателям лучше понять себя, использовать свои сильные стороны и противостоять слабостям. Кроме того, эта книга даст инструменты к лучшему пониманию других людей, научит эффективнее жить и работать с ними как с коллегами и начальниками, мужьями и женами, родителями и детьми. Понимая и учитывая особенности своей личности и личностей других людей, мы увеличиваем шансы на успех и счастливую жизнь. Попробуйте!

УДК 159.92
ББК 88.52

ISBN 978-5-04-100017-2

© Рубин Г., 2017
© Эксмо, 2017

Содержание

Отзывы	6
Ваша тенденция	7
Четыре тенденции	8
Истоки четырех тенденций	8
Как тенденции вплетены в наши характеры	11
Почему полезно определить свою собственную тенденцию	13
Почему полезно определять тенденции других	15
Определите свою тенденцию	18
«Поборник»	21
Как понять «поборника»	22
Сильные стороны (и слабости)	23
Слабости (и сильные стороны)	24
Почему у «поборников» развит инстинкт самосохранения	28
Как «поборникам» справляться с «ужесточением поборника»	30
Почему «поборники» должны выражать свои внутренние ожидания	31
Как найти подход к «поборнику»	33
Как найти подход к «поборнику» на работе	33
Как найти подход к супругу-«поборнику»	34
Как найти подход к ребенку-«поборнику»	35
Как найти подход к пациенту-«поборнику»	36
«Поборник» и выбор карьеры	37
«Скептик»	39
Как понять «скептика»	40
Сильные стороны (и слабости)	41
Конец ознакомительного фрагмента.	42

Гретхен Рубин

Сильные слабости. Как превратить свои минусы в плюсы и стать счастливой

Посвящается Кристи Флетчер («скептику»)

*Наконец-то я прихожу к выводу, что мое величайшее стремление
– быть тем, кем я уже являюсь.
– Дневник Томаса Мертона («бунтарь»)*

Gretchen Rubin

THE FOUR TENDENCIES: The Indispensable

Personality Profiles That Reveal How to Make Your Life Better

© 2017 by Gretchen Rubin

© Мельник Э., перевод на русский язык, 2019

© ООО «Издательство «Эксмо», 2019

ОТЗЫВЫ

Главный фактор развития и счастья – практическое самопознание. Гретхен Рубин вручает вам инструменты, позволяющие не только понять себя и других, но и что-то делать с этим знанием. Проницательная, практичная, конкретная книга поможет вам одолеть самые большие препятствия на пути к счастью и успеху.

– Шон Эйкор («поборник»), автор книги «Преимущество счастья» (*The Happiness Advantage*)

Гретхен Рубин открыла новую схему для понимания себя и других людей. Зная свою тенденцию, мы можем эффективнее управлять собой и быстрее достигать своих целей – и заодно помогать делать это другим. Как исследователь, изучающий сферу привычек, зависимости и перемен на протяжении двадцати лет, я в восторге от простоты и силы этой книги – полезного инструмента для любого человека, стремящегося сделать свою жизнь лучше. Я внедряю эту схему в свои клинические программы, чтобы помочь людям понять их тенденции, после чего они могут сознательно менять свое поведение, например, противодействуя стрессу и эмоциональному перееданию.

– Жадсон Брюер, доктор медицины («скептик»), автор книги «Зависимый мозг» (*The Craving Mind*) и адъюнкт-профессор медицинской школы Массачусетского университета

Революционная схема четырех тенденций Гретхен Рубин – простой, однако хорошо проработанный и мощный инструмент, который помогает нам лучше распознавать собственную природу, использовать ее сильные стороны и противодействовать ее слабостям. Со своим фирменным остроумием и проницательностью Гретхен вручает нам инструменты для создания той жизни, которую мы для себя хотим, причем таким способом, который подходит именно нам. И знаете, что самое удивительное? Стоит узнать об этих четырех типах личности, как начинаешь замечать их повсюду.

– Сьюзан Дэвид («поборница»), сооснователь Института коучинга и автор книги «Эмоциональная гибкость» (*Emotional Agility*)

Если вы хотите изменить что-то в своей жизни, вам нужна Гретхен Рубин. Ее идеи оригинальны, интуитивны и революционны. Чего бы вы ни хотели – построить, поступать разумнее или стать аккуратнее, – она покажет вам, как скорректировать ваши привычки (почти) без усилий. И ваша знакомая «бунтарка» (я) теперь спит лучше, удаляет больше электронных писем, стала легче более чем на сорок фунтов – и навеки в долгу у нее.

– Вив Гроскоп («бунтарка»), журналистка и комедийная актриса

Обожаю Гретхен Рубин, она помогает мне понять как себя, так и людей, которые меня окружают.

– Кэти Ренценбринк («должница»), автор книги «Последний акт любви» (*The Last Act of Love*)

Ваша тенденция



Четыре тенденции

- Истоки четырех тенденций.
- Как тенденции вплетены в наши характеры.
- Почему полезно определить свою собственную тенденцию.
- Почему полезно определять тенденции других людей.

Однажды ветреным зимним вечером входя в двери ресторана «Атлантик Гриль», я даже не подозревала, что приближаюсь к одному из самых знаменательных разговоров в своей жизни.

Когда я наслаждалась чизбургером, моя подруга, ковыряя салатик, бросила фразу, которая на много лет заняла мои мысли. Небрежным тоном она промолвила:

– Знаешь, хочу завести себе привычку регулярно бегать, но все никак не получается, и это сильно меня беспокоит. – А потом добавила: – Самое странное, что в университете я состояла в команде по бегу и не пропускала ни одной тренировки. Так почему никак не могу заставить себя бегать сейчас?

– Действительно, почему? – эхом отозвалась я.

– Ну, ты же знаешь, нам трудно выкраивать время для себя.

– Хм-м-м-м, – неопределенно отозвалась я.

Потом речь зашла о чем-то другом, но даже после того как мы распрощались, я не могла перестать думать о нашем разговоре. Эта моя подруга оставалась тем же человеком, каким была в старшей школе, и хотела заниматься тем же, чем занималась тогда. В прошлом она могла бегать, сейчас – нет. Почему? В чем было дело – в ее возрасте, мотивации, семейном положении, месте жительства, командном духе (или его отсутствии) или в чем-то другом?

Она исходила из предположения, что всем нам трудно «выкраивать время для себя». Но мне-то было совсем нетрудно выкраивать время для себя! В чем мы с ней отличались друг от друга?

Следующие пару лет мне предстояло провести в попытках ответить на эти вопросы.

Истоки четырех тенденций

Говорят, на свете есть два типа людей: те, кто делит мир на два типа людей, и те, кто этого не делает.

Я определенно принадлежу к первому типу. Мой главный интерес – человеческая природа, и я неустанно ищу паттерны, позволяющие определить, что мы делаем и почему мы это делаем.

Я потратила не один год на изучение счастья и привычек, и мне стало очевидно, что нет никакого волшебного, универсального способа построить более счастливую, более здоровую, более продуктивную жизнь. Разным людям подходят разные стратегии; более того – то, что подходит одному человеку, может быть *прямой противоположностью* того, что подходит другому. Одни люди – «жаворонки»; другие – «совы». Одним лучше всего полностью воздерживаться от сильного искушения; другим лучше потакать себе в умеренных дозах. Одни любят простоту; другие процветают в изобилии.

И это еще не все. Размышляя над замечанием подруги о ее привычке бегать, я чувствовала, что где-то глубоко под поверхностными различиями типа «жаворонки против сов» кроется некое основополагающее различие, которое придает форму натуре человека, – различие глубинное, но при этом ярко выраженное и очевидное, – оно тем не менее ускользало от моего взгляда.

Чтобы помочь себе выяснить, что же я упускаю, я задала ряд вопросов читателям моего веб-сайта, в том числе такие: «Как вы относитесь к новогодним зарокам?», «Соблюдаете ли вы правила дорожного движения – почему да или почему нет?», «Стали бы вы записываться на какие-нибудь курсы чисто ради удовольствия?». Когда потекли рекой отклики читателей, я увидела, что в разнообразных ответах красными нитями прослеживаются отчетливые паттерны. Это было почти что *странно* – как будто люди целыми группами договаривались давать ответы из одного и того же сценария.

Например, насчет новогодних обещаний часть людей давала практически идентичный ответ: «Я буду придерживаться обещания, если оно полезно, но не стану начинать с нового года, потому что 1 января – это произвольная дата». Все они использовали это слово «произвольная». Меня заинтриговал выбор этого конкретного слова, потому что «произвольность» выбора даты 1 января никогда меня не беспокоила. Однако все эти люди ответили одинаково. Что же было между ними общего?

Другие отвечали так: «Я больше не даю новогодних зарок, потому что мне ни разу не удавалось их сдержать: я никогда не выкраиваю времени для себя».

Третья группа похожих ответов была примерно такой: «Я никогда не даю обещаний, потому что мне не нравится себя связывать».

В этой схожести читался некий осмысленный рисунок, я это знала, но просто никак не могла как следует разглядеть его.

Потом наконец, после месяцев размышлений, у меня случился тот самый «эврика-момент». Сидя за письменным столом в домашнем кабинете, я случайно бросила взгляд на свой хаотичный рукописный список обязательных дел – и вдруг до меня дошло! Тем самым простым решающим вопросом был вопрос: «Как вы реагируете на ожидания?» Я его нашла!

Я обнаружила ключ. Испытала того же рода возбуждение, которое, верно, испытал Архимед, когда вылез из ванны. Сидела неподвижно, зато мой разум носился как бешеный, с мыслями об *ожиданиях*. В этот момент я уцепилась за мысль о том, что все мы сталкиваемся с ожиданиями двух типов:

- Внешние ожидания – ожидания, которые возлагают на нас другие люди, например уложиться в сроки выполнения какой-то рабочей задачи.
- Внутренние ожидания – ожидания, которые мы возлагаем на себя сами, например сдержать новогодний зарок.

А вот и мое важнейшее озарение: в зависимости от реакции человека на внешние и внутренние ожидания этот человек относится к одному из четырех четко различимых типов:

«Поборники» с готовностью реагируют как на внешние, так и на внутренние ожидания.

«Скептики» подвергают сомнению любые ожидания и будут соответствовать ожиданию только в том случае, если поверят в его обоснованность, так что в результате реагируют только на внутренние ожидания.

«Должники» с готовностью реагируют на внешние ожидания, но им трудно соответствовать внутренним ожиданиям.

«Бунтари» сопротивляются любым ожиданиям, как внешним, так и внутренним.

Все оказалось так просто! Всего один прямой вопрос – и все человечество рассортировалось по этим категориям.

Теперь я поняла, почему моей подруге трудно было сформировать привычку бегать: она была «должница». Когда у нее были команда и тренер, возлагавшие на нее ожидания, ей было нетрудно ходить на тренировки; когда же остались только ее собственные внутренние ожидания, ей стало трудно. Я наконец осмыслила эти повторяющиеся комментарии насчет новогодних зарок. И вообще стала понимать намного, намного больше.

Схема четырех тенденций прояснила поразительные поведенческие паттерны, которые я видела и смогла охватить разумом то, что видели также и все остальные – но никто не замечал.

Когда я разместила всю эту систему на листе бумаги, в четырех симметричных пересекавшихся друг с другом кругах, моя схема продемонстрировала скупую элегантность листа папоротника или раковины наутилуса. Я прямо-таки почувствовала, что открыла новый закон природы – человеческой природы.

В зависимости от реакции человека на внешние и внутренние ожидания этот человек относится к одному из четырех четко различных типов.

Или, может быть, создала нечто похожее на Распределяющую шляпу для маглов.

Определившись со схемой, я стала работать над углублением своего понимания. «Стратегия четырех тенденций» стала первой главой моей книги «Хорошие привычки, плохие привычки»¹ (о том, как менять привычки); я писала о четырех тенденциях на своем веб-сайте, gretchenrubin.com; мы с моей сестрой и совладелицей этого сайта Элизабет Крафт беседовали о четырех тенденциях в нашем еженедельном подкасте – «Как стать счастливее с Гретхен Рубин» (*Happierwith Gretchen Rubin*). И при каждом обсуждении этой схемы читатели и слушатели живо реагировали.



Большинство людей способны определить свою тенденцию по краткому описанию, но для тех, кто не уверен в своем определении или хочет, чтобы его ответы были проанализированы, я разработала тест-вопросник. Сотни тысяч людей уже прошли тест «Четыре тенденции», который можно найти в главе 2 или на сайте happiercast.com/quiz. Ответы людей на этот вопросник, равно как и их непосредственные реакции, подарили мне дополнительную сокровищницу озарений. Например, я заметила, что тенденции людей влияют на их готовность пройти тест. «Скептики» порой спрашивают: «Почему это я должен тратить свое время и уси-

¹ Книга «Хорошие привычки, плохие привычки» вышла в издательстве «Эксмо» в 2017 году.

лия на прохождение этого теста?», а «бунтари» часто думают: «Ты рекомендуешь мне пройти этот тест? Вот еще, не стану я этого делать!»

Чтобы проверить свои наблюдения насчет четырех тенденций, я решила провести исследование этой схемы с привлечением репрезентативной выборки в масштабах страны, изучая географически рассредоточенную группу взрослых американцев разного пола, возраста и уровня дохода.

Какое мое открытие было самым важным? Распределение четырех тенденций среди населения. «Должники» с 41 процентом были самой широко распространенной тенденцией. Вторыми шли «скептики» с 24 процентами. Тенденция «бунтарей» оказалась самой малочисленной, 17 процентов, – и я даже удивлена, что опрос показал такое большое число. А моя собственная тенденция, «поборники», едва перевалила за 19 процентов. Это исследование также подтвердило многие мои наблюдения насчет четырех тенденций. Например, раздумывая о новогодних зароках, «поборники» с наибольшей вероятностью их дают; у «бунтарей» они вызывают неприязнь; «скептики» дают зарок тогда, когда наступает подходящий, по их мнению, момент, а не ждут какой-то произвольной даты; а «должники» часто полностью отказываются от зарок, потому что не смогли придерживаться их в прошлом.

Оттачивая свою схему, я даже назначила каждой тенденции свой цвет, воспользовавшись примером уличного светофора. Желтый представляет «скептиков», ибо так же, как желтый свет призывает нас «подождать», чтобы решить, стоит ли двигаться дальше, «скептики» всегда задают вопрос «Погодите-ка, а почему/зачем?», прежде чем оправдать какое-либо ожидание. Зеленый – цвет «должников», которые с готовностью «едут вперед». Красный символизирует «бунтарей», которые с наибольшей вероятностью «останавливаются» или говорят «нет». Поскольку четвертого цвета у светофора нет, я выбрала для «поборников» синий – он оказался мне подходящим.

Чем больше я изучала тенденции, тем лучше начинала понимать их громадное влияние.

Изучив четыре тенденции, мы способны лучше понимать самих себя. Это самопознание очень важно, поскольку счастливую жизнь можно строить только на фундаменте нашей собственной природы, наших собственных интересов и наших собственных ценностей.

Изучив четыре тенденции, мы начинаем лучше понимать других людей – что столь же важно. Определив тенденции других людей, мы можем эффективнее жить и работать с ними как с коллегами и начальниками, учителями и тренерами, мужьями и женами, родителями и детьми, врачами и пациентами.

Понимание четырех тенденций дарит нам более богатое понимание мира.

Как тенденции вплетены в наши характеры

Тенденции в нас запрограммированы; они не являются результатом очередности рождения детей в семье, воспитательного стиля, религиозного воспитания, гендера. Они не привязаны к экстраверсии или интроверсии. Они не меняются в зависимости от того, где мы находимся – дома, на работе, с друзьями. И они не меняются с возрастом. Наши тенденции рождаются вместе с нами.

Что не перестает меня удивлять, так это точность, с которой большинство людей попадают в один из этих четырех лагерей. В то время как порой бывает трудно выявить тенденцию ребенка (я, например, до сих пор не могу определить тенденцию одной из своих дочерей), ко времени вступления во взрослую жизнь мы уже четко вписываемся в конкретную тенденцию, которая формирует наши восприятия и поступки на фундаментальном уровне. Если только мы не переживаем некое катастрофическое, заново формирующее наш характер событие – например, тяжелое заболевание или серьезные проблемы с зависимостью, – наши тенденции не меняются.

Однако в зависимости от истории и обстоятельств наша тенденция может быть более или менее полезной в нашем путешествии по этому миру. В Северной Корее бесконечные вопросы «скептика» могут засадить его в тюрьму, в то время как в Кремниевой долине² вопросы могут обеспечить «скептику» повышение по службе.

Кроме того, существует огромный спектр разных личностей даже среди людей с одной общей тенденцией. Вне зависимости от тенденции некоторые люди более или менее заботливы, амбициозны, интеллектуальны, властны, харизматичны, добры, нервны, энергичны или авантюرنы, чем другие. Эти качества сильно влияют на то, как они выражают свои тенденции. Амбициозный «бунтарь», который хочет быть уважаемым руководителем бизнеса, будет вести себя иначе, чем тот «бунтарь», которому нет дела до карьерного успеха.

Люди часто утверждают, что якобы принадлежат к смешанным тенденциям. Они говорят мне, мол «Я и «должница», и «поборница», или «Моя тенденция меняется в зависимости от того, где я и с кем». Такое утверждение может показаться обоснованным, но я должна заметить, что, стоит только задать еще пару дополнительных вопросов, и такие люди с легкостью укладываются в одну-единственную тенденцию – почти без исключений.

Безусловно, люди часто «дают крен» в сторону той тенденции, которая накладывается на их собственную. Но тем не менее они по-прежнему четко укладываются в рамки одной главной тенденции.

И конечно, столь же безусловно в каждом из нас, какой бы ни была наша фундаментальная тенденция, живет по маленькой частичке «поборника», «скептика», «должника» и «бунтаря».

Все мы оправдываем ожидания, когда не хотим сталкиваться с последствиями их игнорирования. «Бунтарь», садясь в машину, пристегивает ремень безопасности – после того как оплатит несколько крупных штрафов.

Все мы можем задаваться вопросом, почему это нужно соответствовать какому-то ожиданию, или раздражаться из-за неэффективности, или отказываться делать то, что кажется нам чьим-то произволом.

Все мы оправдываем некоторые ожидания, потому что они важны для кого-то другого. Самая решительная «поборница» пожертвует совещанием по понедельникам, если ее ребенок оперируется после хирургической операции.

И, какой бы ни была наша тенденция, у всех нас есть общее стремление к автономии. Мы предпочитаем, чтобы нас просили что-то сделать, а не приказывали нам, и если ощущение подвластности другим становится слишком сильным, оно может вызвать сопротивление тому, что воспринимается как угроза нашей свободе или способности делать выбор.

Наши тенденции рождаются вместе с нами.

После того как я рассказала о четырех тенденциях на одной конференции, ко мне подошел молодой человек и заявил: «Я считаю, что каждый должен иметь право водить машину с такой скоростью, которую считает безопасной, так что я, должно быть, «скептик»!»

Я улыбнулась в ответ, но в действительности все несколько сложнее, чем логика: «Игнорирую скоростные ограничения, следовательно, «скептик», или «Отказываюсь мыть посуду, следовательно, «бунтарка», или «Люблю составлять списки дел, значит, «поборник». Чтобы определить свою тенденцию, мы должны рассмотреть множество примеров своего поведения и *причины* этих поступков. Например, и «скептик», и «бунтарь» могут отвергать какое-то ожидание, но «скептик» при этом думает: «Я не стану этого делать, потому что это бессмысленно», в то время как «бунтарь» думает: «Я не стану этого делать, потому что вы не смеете указывать мне, что я должен делать».

² Кремниевая долина – находится в штате Калифорния (США), является известным местом развития мировых инноваций и высокотехнологичных проектов.

Я узнала, что в то время как каждая из четырех тенденций ставит перед нами свои сложности, люди считают тенденции «должника» и «бунтаря» наиболее «трудными» – как будучи сами представителями одной из этих тенденций, так и имея дело с этой тенденцией у других. (Именно поэтому разделы, посвященные в этой книге «должнику» и «бунтарю», длиннее разделов о «поборнике» и «скептике».)

Многие пытаются сопоставлять четыре тенденции с другими системами классификации личности, например, с «большой пятеркой» черт личности, с методом *Strengths Finder*, с эннеграммой, с тестом Майерса-Бриггса, с методом *VIA* – и даже с четырьмя факультетами Хогвартса.

Меня завораживает любая схема, которая помогает понять человеческую природу, но я считаю ошибочной любую попытку утверждать, что «это» равно «тому». Каждая система отражает определенное озарение, и эти озарения были бы утрачены при попытке смешать все системы в одну кучу. Ни одна система не способна охватить человеческую природу во всей ее глубине и разнообразии.

Кроме того, думаю, что многие системы классификации личности вмещают в свои категории слишком много элементов. В отличие от них четыре тенденции описывают только один узкий аспект характера человека – жизненно важный, да, но все равно только один из множества тех, которые формируют индивидуальную личность. Четыре тенденции объясняют, почему мы действуем и почему мы не действуем.

Почему полезно определить свою собственную тенденцию

Когда я рассказываю о четырех тенденциях, у меня иногда складывается впечатление, что люди пытаются вычислить «лучшую» тенденцию и втиснуться в нее. Но никаких лучших или худших тенденций не существует. Самые счастливые, самые здоровые, самые продуктивные люди не относятся к какой-то одной конкретной тенденции; скорее это люди, которые сообразили, как «запрячь» сильные стороны своей тенденции, как противодействовать ее слабостям и строить жизнь, которая им подходит.

Благодаря знаниям, опыту и самопознанию в результате понимания четырех тенденций мы можем более продуктивно использовать свое время, принимать лучшие решения, меньше страдать от стрессов, становиться здоровее и эффективнее взаимодействовать с другими людьми.

Однако если мы не понимаем своего места в четырех тенденциях, то можем не заметить те аспекты конкретной ситуации, которые позволяют нам добиться успеха или ведут к неудаче. Например, один литературный агент рассказывал мне:

– Я представляю журналиста, который превосходно работал в одной газете. Никаких проблем с дедлайнами, отличное отношение к работе. Но сейчас он взял отпуск без сохранения зарплаты, чтобы написать книгу, а у него случился творческий кризис.

– Готова поспорить, что никакого кризиса у него нет. Вероятно, он «должник», – ответила я. – Ему нетрудно работать, когда он должен укладываться в отведенные сроки. Но при отдаленном дедлайне и отсутствии проверок он работать не может. Ему следовало бы попросить редактора каждую неделю проверять, как у него продвигается работа, или вступить в писательский клуб, или вы могли бы попросить его каждый месяц присылать вам готовые страницы. Просто ему необходима какая-то система внешней отчетности.

А еще, если мы не понимаем четыре тенденции, у нас могут быть нереалистичные представления о том, как меняются люди. Одна женщина писала: «Мой муж – «бунтарь». Меня расстраивает мысль, что его характер таков на самом деле и он никогда не изменится. Возможно ли, что «бунтарь» – это просто человек, который не «повзрослел» и не понял, что наш мир держится не на тех, кто делает лишь то, к чему «лежит душа» в данный момент? И может

ли он в конце концов изменить свой подход?» Я не хотела грубить в своем ответном письме – но, черт побери, нет! Думаю, на данном этапе своей жизни он *вряд ли* изменится.

Люди часто спрашивают меня: «Следует ли определять выбор профессии, исходя из своей тенденции?» Каждая тенденция способна так или иначе вписаться практически в любую профессию, но интересно порассуждать о том, как могут взаимодействовать карьера и тенденция. Например, я знаю профессионального собачьего тренера-«поборника», и он привносит в свою работу «поборнический» дух. Но вполне могу себе представить, что «скептики», «должники» и «бунтари» тоже способны выполнять такую работу.

Однако даже если люди из каждой тенденции могли бы выбирать любую карьеру, это не означает, что им следовало бы так поступать. Четыре тенденции могут помочь нам разобраться, почему определенные виды работы могут доставлять нам большее (или меньшее) удовольствие. Одна читательница писала: «Теперь я понимаю, почему терпеть не могу свою работу. Я – стопроцентный «скептик», а работаю налоговым бухгалтером. Мне не нравится соблюдать все пункты гигантского свода произвольных правил, которые не имеют никакого смысла, и это было и продолжает оставаться главным препятствием к моему успеху и удовлетворенности работой».

Самые счастливые, самые здоровые, самые продуктивные люди – это люди, которые сообразили, как «запрячь» сильные стороны своей тенденции, как противодействовать ее слабостям.

Знание собственной тенденции может позволить нам относиться к себе с большим состраданием: «Эй, я ведь человек такого-то типа, и я ни в чем не виноват. Как могу, так и справляюсь». Как писала одна «поборница»: «Родители всегда советовали мне расслабиться, покойный муж всегда советовал мне расслабиться, теперь дочь советует мне расслабиться. Но теперь я понимаю, что гораздо счастливее тогда, когда следую правилам, которые установила для себя».

Вот объяснение одного «бунтаря»:

«Осознание того, что я – «бунтарь», помогло понять, почему годы психотерапии были потрачены впустую. Мы анализировали мою недисциплинированность, пробовали и отвергали разные методы, которые действовали «от противного» (Отчетность? Ха!). Дело не только в том, что некоторые методы не подходят «бунтарям». Дело в том, что нам талдычат, что у нас есть какой-то серьезный дефект (и мы часто в это верим). Быть в остальном очень успешным взрослым человеком, которому до сих пор трудно вовремя оплачивать счета, доводить до конца проекты и проявлять упорство в... да, в общем-то, в чем угодно? Которому невыносимо трудно соответствовать чьим угодно ожиданиям – даже своим собственным? Это не просто необычно; в сегодняшнем мире это производит впечатление самой настоящей патологии. Но ваша система уверяет, что это не так. Какое облегчение – сосредоточиться на том, что мне подходит, вместо того чтобы искать, что во мне не так!»

Одна «должница» писала:

«Работая телесценаристом, я безуспешно боролась со своей неспособностью соблюдать любые дедлайны, самостоятельно установленные мною для себя, однако всегда была добросовестным работником, который вовремя сдает сценарии начальству. Я давала этой своей особенности множество названий: лень, безответственность, инфантилизм и еще много других терминов, которые не прошли бы ваш спам-фильтр. Дав мне новое название – «должница», – вы подарили мне способ принятия себя. Теперь я

могу отставить ненависть к себе в сторону и сосредоточиться на придумывании хитрых способов заставить себя делать дело. Это уже сделало меня более продуктивной, но самое главное – это сделало меня намного счастливее».

Распознавая свою тенденцию, мы можем корректировать ситуации, чтобы значительно увеличить шансы на успех. Практически невозможно изменить собственную природу, зато очень даже легко изменить свои обстоятельства таким образом, чтобы они подходили нашей тенденции – к чему бы она ни стремилась: к большей ясности, оправданности, ответственности или свободе. Знание своей тенденции позволяет нам создавать ситуации, в которых мы будем процветать.

Почему полезно определять тенденции других

Оборотная сторона: когда мы выясняем тенденции других людей, мы относимся к ним толерантнее. Начинаем понимать, что поступок человека не направлен лично против нас. Вон тот «скептик» задает вопросы не для того, чтобы подорвать авторитет начальника или бросить вызов авторитету профессора; просто «скептики» всегда задают вопросы. Одна читательница писала: «Последние семь лет я прожила с «бунтарем». Утешительно знать, что его способ бытия так же естественен для *него*, как быть «должницей» естественно для *меня*».

Знание тенденций других людей также намного упрощает задачи убеждения, подбадривания и избегания конфликтов. Если мы не учитываем тенденцию человека, то наши слова могут оказаться неэффективными или даже контрпродуктивными. Дело в том, что, если мы хотим донести свою мысль, нужно говорить на подходящем языке: посылать не то сообщение, которое наиболее эффективно сработало бы с *нами*, а то, которое будет убеждать *слушателя*. Принимая во внимание четыре тенденции, мы можем индивидуально корректировать свои аргументы так, чтобы они апеллировали к разным ценностям.

Напротив, игнорируя различия тенденций, мы снижаем свои шансы на успех. Чем больше «поборник» будет выговаривать «бунтарю», тем больше будет желание «бунтаря» сопротивляться. «Скептик» может предоставить «должнику» несколько веских причин для совершения действия, но эти логические аргументы не так много значат для «должника», ведь главное для него – внешняя отчетность.

Один читатель прислал мне подборку искрометных и проницательных шуток, в которых четко схвачены различия между тенденциями:

Как заставить «поборника» поменять лампочку?

Ответ: Он ее уже поменял.

Как заставить «скептика» поменять лампочку?

Ответ: А зачем, кстати, нам вообще нужна эта лампочка?

Как заставить «должника» поменять лампочку?

Ответ: Попросить его поменять ее.

Как заставить «бунтаря» поменять лампочку?

Ответ: Сделай это сам.

Диетолог-«скептик» рассказывала мне: «Моя цель – улучшить подход людей к питанию в этой стране. Я пишу книгу, чтобы объяснить, как культурные и экономические системы формируют способ питания людей».

Она твердо верила: если ее книга представит достаточно логичные аргументы, то люди во всей стране изменят свои привычки в питании. И это «скептик»-то!

Но для эффективной коммуникации мы должны обращаться к людям сквозь призму их тенденции, а не своей. Это одинаково верно для врачей, профессоров, тренеров, начальников, супругов, родителей, коллег, учителей, соседей и вообще людей любого рода занятий, которые хотят убедить других делать то, чего они хотят, – иными словами, это верно для всех нас.

Даже при создании сообщений, предназначенных для широкой аудитории, можно передавать информацию так, чтобы затронуть струны каждой тенденции. Однажды вечером я услышала творческий пример такого сообщения, когда рассказывала о четырех тенденциях на бизнес-конференции. Прежде чем представить меня, глава группы объяснил – и довольно подробно, – почему так важно, чтобы участники являлись на заседания вовремя до самого окончания всех мероприятий этой конференции, назначенной на уик-энд.

После выступления я с удовольствием услышала, как он четко адресует свои напоминания каждой из четырех тенденций. Он сказал следующее:

– Вас, «поборники», я заранее благодарю за то, что уважили мою просьбу о пунктуальности. «Скептики», вам я назвал массу причин, по которым необходимо вовремя являться на все встречи. Вы, «должники», учтите: я за вами наблюдаю и рассчитываю, что вы будете пунктуальны. «Бунтари», поберегите свои комментарии для бара после окончания конференции!

Именно так!

Даже лексика, которую мы выбираем, может вызывать разный отклик у разных тенденций. Ребенок-«бунтарь» может отреагировать лучше, если его спросить: «Ты как – в настроении сейчас позаниматься фортепиано?», в то время как ребенок-«поборник» будет рад напоминанию: «Пора идти заниматься».

В одной только области здравоохранения то, что люди не прислушиваются к своим врачам, обходится им чрезвычайно дорого. Неправильное питание, пассивный образ жизни, алкоголь, злоупотребление рецептурными препаратами и курение входят в число ведущих причин заболеваний и смертности в Соединенных Штатах, и, заметьте, это – поступки, подлежащие нашему сознательному контролю. Когда мы принимаем во внимание тенденции людей, возрастает вероятность, что нам удастся убедить их сократить потребление сахара, выходить на двадцатиминутные прогулки, выполнять реабилитационные упражнения, отказаться от спиртного или принимать рекомендованные лекарства.

Но важно помнить, что схема четырех тенденций предназначена для того, чтобы помочь нам более глубоко понять самих себя, а не для ограничения нашего чувства идентичности или возможностей. Некоторые люди говорят: «Определять себя – значит ограничивать себя». Я же считаю системы самоопределения очень полезными – поскольку они служат стартовой точкой самопознания. Схема четырех тенденций не предназначена быть клеткой, которая препятствует нашему росту, или ярлыком, который определяет все, что касается нас. Она – прожектор, освещающий скрытые аспекты нашей природы.

Понимая самих себя и то, как наша тенденция формирует взгляд на мир, мы можем адаптировать свои обстоятельства таким образом, чтобы они подходили нашей собственной природе. А понимая, как тенденции других людей формируют их мировоззрение, мы можем взаимодействовать с ними эффективнее.

Для эффективной коммуникации мы должны обращаться к людям сквозь призму их тенденции, а не своей.

С помощью четырех тенденций мы видим, как тонкое изменение в лексике, или краткий разговор, или небольшое изменение в процедуре могут изменить весь курс действий человека. И это важно. Если этот пациент будет регулярно принимать лекарство от повышенного давления, он проживет дольше. Если этот студент будет выполнять задания профессора, он не провалит экзамен. Если эти муж и жена смогут разговаривать друг с другом спокойно, их брак

будет счастливым. А если я перестану на выходных рассылать электронные письма по работе, то перестану раздражать людей, с которыми работаю.

Одна из главных повседневных трудностей жизни: «Как мне заставить людей – включая себя – делать то, чего я хочу?» Четыре тенденции чрезвычайно облегчают решение этой задачи.

Определите свою тенденцию

Пройдите тест «четыре тенденции»

Из всех задач, стоящих в жизни перед человеком, образование и управление своим характером являются важнейшими, и... ему необходимо спокойно и тщательно рассмотреть собственные тенденции, не будучи связанным ни самообманом, который прячет ошибки и увеличивает достоинства, ни неразборчивым пессимизмом, который отказывается признавать его благие способности. Он должен избегать фатализма, который стал бы убеждать его, что он не имеет власти над собственной природой, но должен также отчетливо сознавать, что власть эта не бесконечна.

Уильям Эдвард Гардполь Лекки, «План жизни»

Чтобы определить свою тенденцию, пройдите предложенный ниже тест или зайдите с той же целью на сайт happiercast.com/quiz.

На каждом этапе теста выбирайте ответ, который кажется наиболее верным для вас *в общем*; не ищите исключений из правила и не фокусируйтесь на какой-нибудь конкретной области своей жизни.

Получение одного и того же результата для двух тенденций *не означает*, что вы принадлежите к смешанной тенденции. Выберите ту из них, которая описывает вас точнее.

Вы для себя – лучший судья. Если полагаете, что лучше всего описывает вас какая-то иная тенденция, доверьтесь себе.

1. Случалось ли вам сдерживать новогоднее обещание, если вы ни перед кем не отчитывались, – такое, например, как пить больше воды или вести дневник?

- а) Да. У меня хорошо получается придерживаться новогодних зарок, даже тех, о которых не знает никто, кроме меня.
- б) У меня неплохо получается придерживаться зарок, но даю их лишь тогда, когда момент кажется мне подходящим. Я не стал бы дожидаться Нового года; 1 января – произвольная дата.
- в) У меня есть трудности с такого рода зарками, поэтому я не склонен их давать. Когда помогаю только самому себе, мне часто не удается это делать.
- г) Нет. Ненавижу себя связывать каким бы то ни было образом.

2. Какое утверждение лучше всего описывает ваш взгляд на обязательства перед собой?

- а) Даю себе обязательство только в том случае, если убежден, что данное действие действительно имеет смысл.
- б) Если кто-то другой будет требовать у меня отчета о моих обязательствах, я буду их выполнять, – но если о них никто не знает, кроме меня, то мне будет трудно.
- в) Стараюсь как можно меньше себя связывать.
- г) Воспринимаю обязательства перед собой так же серьезно, как и обязательства перед другими людьми.

3. Временами мы сами себя разочаровываем. Вы с наибольшей вероятностью испытываете разочарование, потому что...

а) Моя постоянная потребность в дополнительной информации доводит меня до изнеможения.

б) Когда кто-то считает, что я должен что-то сделать, мне этого делать не хочется.

в) Могу выкраивать время для других людей, а для себя не умею.

г) Не могу отступить от обычных привычек или нарушить правила, даже когда мне хочется.

4. Когда вы в прошлом формировали полезную привычку, что помогало вам ее придерживаться?

а) Мне очень легко придерживаться привычек, даже когда больше никто в этом не заинтересован.

б) Серьезно изучал вопрос о том, зачем и как мне сохранить эту привычку, пробовал разные методики.

в) Мог придерживаться полезной привычки только в том случае, если отчитывался перед кем-то другим.

г) Как правило, стараюсь не связывать себя заранее.

5. Если люди станут жаловаться на ваше поведение, вы меньше всего удивились бы, услышав, что...

а) Вы придерживаетесь своих полезных привычек, которые важны только для вас, даже когда это доставляет неудобство кому-то другому.

б) Вы задаете слишком много вопросов.

в) Вы всегда стараетесь уважить чужую просьбу что-то сделать, но вам гораздо труднее тратить время и энергию на себя.

г) Вы делаете только то, что сами хотите делать, и только тогда, когда этого хотите.

6. Какое описание подходит вам больше всего?

а) Ставит других – клиентов, родственников, соседей, коллег – на первое место.

б) Дисциплинированный – порой даже тогда, когда в этом нет смысла.

в) Отказывается подчиняться другим.

г) Задает необходимые вопросы.

7. Я расстраиваю людей, потому что, если они просят меня что-то сделать, вероятность, что я это сделаю, уменьшается (даже если просит начальник или клиент).

а) Скорее соглашусь.

б) Ни да, ни нет.

в) Скорее не соглашусь.

8. Я делаю то, что, на мой взгляд, имеет наибольший смысл, согласно своему суждению, даже если это означает игнорирование правил или ожиданий других людей.

а) Скорее соглашусь.

б) Ни да, ни нет.

в) Скорее не соглашусь.

9. Обязательства перед другими ни в коем случае не следует нарушать, а вот обязательства перед самим собой нарушать можно.

а) Скорее соглашусь.

- б) Ни да, ни нет.
- в) Скорее не соглашусь.

10. Порой у меня пропадает желание делать то, чем я хочу заниматься, потому что кто-то другой хочет, чтобы я это сделал.

- а) Скорее соглашусь.
- б) Ни да, ни нет.
- в) Скорее не соглашусь.

11. Порой я могу назвать себя услужливым.

- а) Скорее соглашусь.
- б) Ни да, ни нет.
- в) Скорее не соглашусь.

12. Я не против того, чтобы нарушать правила или соглашения, – мне это часто доставляет удовольствие.

- а) Скорее соглашусь.
- б) Ни да, ни нет.
- в) Скорее не соглашусь.

13. Я сомневаюсь в обоснованности схемы четырех тенденций.

- а) Скорее соглашусь.
- б) Ни да, ни нет.
- в) Скорее не соглашусь.

Подсчет результатов

1. а – «поборник», б – «скептик», в – «должник», г – «бунтарь»
2. а – «скептик», б – «должник», в – «бунтарь», г – «поборник»
3. а – «скептик», б – «бунтарь», в – «должник», г – «поборник»
4. а – «поборник», б – «скептик», в – «должник», г – «бунтарь»
5. а – «поборник», б – «скептик», в – «должник», г – «бунтарь»
6. а – «должник», б – «поборник», в – «бунтарь», г – «скептик»
7. «Скорее соглашусь» указывает на «бунтаря»
8. «Скорее соглашусь» указывает на «скептика»
9. «Скорее соглашусь» указывает на «должника»
10. «Скорее соглашусь» указывает на «бунтаря»
11. «Скорее соглашусь» указывает на «должника»
12. «Скорее соглашусь» указывает на «бунтаря»
13. «Скорее соглашусь» указывает на «скептика»

«Поборник»

«Дисциплина – вот моя свобода»



«Я могу делать то, что хочу делать, и могу делать то, чего делать не хочу».

«Почему ты просто не сделал это так, как я тебе сказал?»

«То, что ты не умеешь планировать – не моя забота».

«Поступай правильно, даже если люди будут звать тебя занудой».

«Просто сделай это».

Как понять «поборника» «Поступай правильно, даже если люди будут называть тебя занудой»

- Сильные стороны.
- Слабости.
- Вариации внутри тенденции.
- Почему у «поборников» силен инстинкт самосохранения.
- Как «поборникам» справляться с «ужесточением поборника».
- Почему «поборники» должны выражать свои внутренние ожидания.

В жизни все мы сталкиваемся с ожиданиями двух видов. Мы имеем дело с *внешними ожиданиями*, которые навязывают нам другие, – например, вовремя сдать отчет. Мы также имеем дело с *внутренними ожиданиями*, которые навязываем себе сами, – например, каждый день ложиться спать не позднее 23:00.

В схеме четырех тенденций «поборники» – это те люди, которые с равной готовностью реагируют как на внешние, так и на внутренние ожидания. Они не запаздывают со сдачей работы в срок, они придерживаются новогодних зарок – и делают то и другое без особых проблем.

По большей части они хотят делать то, чего ждут от них другие, – и их ожидания в отношении *самих себя* не менее важны.

В силу своей готовности оправдывать внешние и внутренние ожидания «поборники» также склонны любить расписания и четкие процедуры. Это люди, которые, просыпаясь с утра, думают: «Что мне сегодня предстоит сделать по расписанию и составленному списку дел?» Им нравится знать, чего от них ждут, и не нравится совершать ошибки или подводить людей – включая самих себя.

В большей степени, чем остальные три тенденции, «поборники» без проблем принимают решение действовать, а потом выполняют его; они также с большей легкостью формируют привычки.

Я особенно хорошо знаю тенденцию «поборников», поскольку это моя тенденция – возможно, именно поэтому она обсуждается первой.

В прошлом я всегда исходила из убеждения, что большинство людей похожи на меня; однако в то же время меня удивляли и раздражали случаи, когда люди поступали или думали не так, как я. Очень многое прояснилось, когда я осознала, что: а) существуют четыре тенденции; б) я – «поборница», и в) «поборников» на свете не так уж много. Это редкий и экстремальный тип личности. (Кстати говоря, никто, кроме меня, не удивился, узнав, что у меня тот самый редкий и экстремальный тип личности!)

Узнав, что я «поборница», я получила ответ на вопрос, который долгое время ставил меня в тупик. В своих книгах «Проект Счастье» и «Счастлива дома» пишу о множестве обещаний и привычек, которым следовала, чтобы сделать себя счастливее, здоровее и продуктивнее. После того как эти книги вышли в свет, меня поражало число людей, которые спрашивали меня: «Но как вы заставили себя все это *делать*? Каждый день писать посты для блога, правильно спорить с мужем, ходить в спортзал?» А я отвечала: «Ну, я вычислила, что все эти вещи сделают меня счастливее, поэтому я просто... делала это». «Но *как*?» – допытывались они. Я не могла понять, почему люди заикливаются на этом вопросе.

Теперь понимаю. «Поборнику» вроде меня нетрудно решить действовать, а потом выполнить свое решение. Для многих людей это не так просто.

Сильные стороны (и слабости)

Могу сказать по личному опыту (конечно, предвзято), что у «поборников» много потрясающих качеств. Другие люди могут смело полагаться на «поборников», а «поборники» могут полагаться сами на себя.

«Поборники» с готовностью оправдывают внешние ожидания. Они самоуправляемы, им нетрудно укладываться в заданные сроки, вовремя являться на встречи, выполнять обязательства или справляться с задачами – и им не нужны проверки, надзор, напоминания или наказания, чтобы не сворачивать с пути.

«Поборников» часто очень интересуют правила. Например, даже если я просто прохожу мимо и вижу список правил – к примеру, вывешенный администрацией бассейна или офисной столовой, – я не могу устоять перед желанием прочесть и следовать им. Мы, «поборники», как правило, не прочь носить форменную одежду, следовать точным указаниям кулинарного рецепта или повиноваться инструкциям.

В большей степени, чем остальные три тенденции, «поборники» без проблем принимают решение действовать, а потом выполняют его; они также с большей легкостью формируют привычки.

С такой же готовностью, с какой «поборники» соответствуют внешним ожиданиям, они подходят и к внутренним. Если «поборники» решают что-то сделать, то делают это, даже когда другим все равно, а порой даже тогда, когда их действия доставляют другим неудобства.

В результате я как «поборница» знаю, что могу на себя рассчитывать. Могу рассчитывать на себя больше, чем на любого другого человека в своей жизни.

Почти всегда, приняв на себя обязательство, я способна его выполнить даже без внешней помощи. В прошлом, избрав карьеру юриста, я должна была сдать экзамен по судебной юриспруденции. Чтобы подготовиться, заказала комплект кассетных записей *BARBRI* и часами слушала, делала заметки и училась – у себя дома на кухне. Мои друзья предпочли посещать курсы *BARBRI*, чтобы помочь себе придерживаться расписания занятий, но я могла делать это самостоятельно.

В силу своего желания соответствовать внешним и внутренним ожиданиям «поборники» независимы, надежны и отличаются высокой степенью самообладания. Если они говорят вам, что собираются что-то сделать, они это делают.

В сущности, поскольку «поборники» с готовностью соответствуют ожиданиям, не-«поборники» иногда пытаются «выезжать» на ответственности «поборников» перед собой. Одна «поборница» писала:

«Я никак не могла понять, почему, когда садилась на диету, устанавливала новый режим физических нагрузок или бралась за новое хобби, всегда находились люди, желавшие ко мне присоединиться. Потом осознала, что они хотели, чтобы я обеспечивала им поддержку: «Позвони мне, когда соберешься на велосипедную прогулку, и я встречу с тобой в парке». Теперь я понимаю, что они пытались «выехать» на моей силе воли, потому что им нужны были обязательства передо мной, чтобы заставить себя что-то делать».

По собственному опыту могу сказать: хотя порой приятно помогать другим людям оправдывать их собственные ожидания, мне хотелось бы, чтобы они не полагались на то, что я буду помогать им делать их дела.

У «поборников» соответствие внешним и внутренним ожиданиям не вызывает ощущения загнанности в ловушку; напротив, это позволяет им чувствовать себя творческими и свободными людьми, потому что они способны реализовать любой план, какой захотят. Если я

решу, что хочу написать за лето небольшую книжку или отказаться от сахара, я знаю, что выполню запланированное, пусть даже никому больше до этого нет дела. Эта уверенность в себе дарит мне глубокое ощущение свободы, контроля и возможностей.

Однако я не хочу создать впечатление, что «поборникам» никогда не бывает трудно соответствовать ожиданиям. Бывает. Мне приходится бороться с собой, чтобы поддерживать некоторые свои полезные привычки, например, ходить в спортзал, делать необходимые звонки или бегать по делам. Я прокрастинирую, я отлыниваю. Но по большей части «поборникам» легче оправдывать ожидания, чем представителям других тенденций.

«Поборники» с готовностью следуют внешним и внутренним правилам, а также часто ищут правила, стоящие за другими правилами – например в области этики или морали. Например, одной из самых знаменитых «поборниц», безусловно, является Гермиона Грейнджер из серии книг о Гарри Поттере Дж. К. Роулинг. Гермиона никогда не забывает выполнять домашние задания, постоянно напоминает Гарри и Рону о законах магического мира и тревожится, когда кто-нибудь переступает черту. Тем не менее когда она верит, что общепринятые ожидания несправедливы, то объявляет против них крестовый поход – ибо видит правила, превосходящие другие правила, – даже сталкиваясь с безразличием или откровенным неодобрением со стороны других. Она объявляет кампанию за улучшение обращения с домашними эльфами, бросает школу и противостоит Министерству магии в борьбе против злого волшебника Волан-де-Морта. Она с готовностью следует общественным правилам и законам до тех пор, пока они не вступают в конфликт с ее внутренним чувством справедливости – а когда это случается, она их отвергает.

Я обожаю книги о Гарри Поттере – отчасти потому что мне нравится видеть такое чудесное изображение «поборника» в литературе. Интересно, это у всех так? Для всех ли нас особенно притягательны описания нашей собственной тенденции?

Поскольку «поборники» с легкостью оправдывают и внешние, и внутренние ожидания, они редко страдают от недовольства или выгорания и не зависят от внешней мотивации или надзора. Хотя их дисциплинированность может казаться другим проявлением негибкости, сами «поборники» чувствуют себя свободными, эффективными и независимыми.

Слабости (и сильные стороны)

Как и у всех тенденций, сильные стороны «поборников» могут становиться слабостями.

«Поборник» может быть бесстрашным защитником справедливости – а может стать судьей-вешателем, который слепо применяет букву закона, или школьным ябедой, который доносит учителю о любой самой мелкой провинности других детей, или начальником, который отказывается принять у подчиненного отчет, потому что он подан на час позже назначенного времени.

Из-за своей склонности оправдывать ожидания «поборники» могут чувствовать себя вынужденными следовать правилам даже тогда, когда разумнее было бы их игнорировать. Хотя я без проблем пользуюсь общим туалетом, не могу заставить себя зайти в уборную с табличкой «ДЛЯ ДЖЕНТЛЬМЕНОВ», даже если она одноместная. Моя подруга-«поборница» рассказывала мне: «По дороге в больницу, когда у меня начались роды, я просила мужа не гнать машину и настояла, чтобы он припарковался там, где положено, хотя в итоге родила меньше чем через двадцать минут после того, как мы добрались до места».

Порой «поборники» становятся нетерпеливы, или даже надменны, когда другие люди отвергают ожидания, не могут оправдать собственные ожидания или сомневаются в ожиданиях. Одна «должница» писала: «Я сказала коллеге, что у меня трудности с приемом витаминов, поскольку мне трудно последовательно делать это без внешней отчетности. Она ответила:

«Да повзрослей ты уже!» Да, это похоже на «поборницу». Не слишком вежливую, но все равно «поборницу».

Я как «поборница» хочу, чтобы другие не просто соответствовали ожиданиям, но и *хотели* им соответствовать. Мне нравится вычеркивать пункты из списка дел, соблюдать назначенные самой себе сроки и следовать инструкциям, и долгое время меня озадачивало то, что другие не испытывают таких же чувств. Теперь я понимаю, что становлюсь еще более требовательной из-за своего стремления не быть требовательной.

«Поборники» могут выражать неодобрение и испытывать неловкость, когда другие неправильно себя ведут, даже в мелочах. Я напрягаюсь, если кто-нибудь начинает шептать мне на ухо во время совещания. В то же время мое «поборничество» способно выявить во мне грубость. Я не стараюсь быть резкой или настырной, но настолько переживаю из-за того, что рискую опоздать или неточно выполнить инструкции, что могу забыть о вежливости.

Одной из самых знаменитых «поборниц», безусловно, является Гермиона Грейнджер из серии книг о Гарри Поттере Дж. К. Роулинг.

«Поборникам» бывает трудно делегировать обязанности, потому что они сомневаются в способности других доводить дело до конца. «Я женат на «поборнице», – писал мне один читатель. – По воскресеньям она расписывает учетные карточки на каждый день недели и виртуозно управляет с выполнением собственных списков дел. Она заботится о наших детях, внуках, родителях, сестре и т. д. Одна из ее любимых реплик: «Почему никто в этой семье не в состоянии разгрести собственное д***мо?»

Тем не менее – и это может удивить – «поборники» часто не желают призывать к ответу других, даже если люди *просят* их об обеспечении отчетности. Поскольку самим «поборникам» внешняя отчетность не очень-то и нужна, они не сочувствуют тем, кто в ней нуждается. А еще, поскольку «поборники» сами ощущают давление внешней отчетности, им не нравится взваливать это бремя на других. Лично я через силу (вплоть до отказа) понуждаю действовать других, включая собственных детей. Мне следовало бы напоминать своим дочерям убирать постели, лучше вести себя за столом, больше читать – но мне невыносима мысль о том, что придется напоминать им, проверять результаты, а потом снова напоминать.

Из-за своей склонности оправдывать ожидания «поборники» могут чувствовать себя вынужденными следовать правилам даже тогда, когда разумнее было бы их игнорировать.

«Поборники» могут неуютно чувствовать себя в случае изменений в заведенном порядке, привычках или расписаниях. Не так давно я и мой муж Джейми присутствовали на свадьбе в Бостоне, и в приглашении было написано: «Автобус к церкви отходит от отеля в 18:00». За завтраком мать невесты сказала нам:

– На самом деле автобус будет без четверти шесть.

– Но в приглашении было написано – в шесть ровно, – возразила я.

– Да, но теперь он отходит без четверти шесть. Пробки!

Когда мы с Джейми уходили, я возмущенно сказала ему:

– Как они могут вот так менять условия? На приглашении же написано – ровно в шесть! (Джейми – «скептик», и это изменение взволновало его значительно меньше, чем меня.)

Другим людям позиции «поборника» могут казаться крайностью. Я знаю одного «поборника», который носит в специальном бумажнике учетные карточки: зеленые для списка текущего дня; розовые для списка дел на текущую неделю; желтые для связанных с работой дел, не указанных на зеленой и розовой карточках; белые – для личных дел.

– Если кто-нибудь видит эту систему, может показаться, что я малость чокнутый, – признался он. (Вполне возможно, само использование учетных карточек является показателем того, что перед вами «поборник».)

Приверженность «поборника» внутренним и внешним ожиданиям может порой казаться другим людям холодностью и негибкостью. Одна читательница писала мне:

«Я считаю, что многие «поборники» проявляют негибкость в следовании собственным ожиданиям, даже когда имело бы смысл уважить других людей, если у тех нет времени, чтобы приспособиться к новым обстоятельствам. Например, «поборник» говорит: «Мы планировали ехать на собственной машине и выехать в такое-то время, так что – нет, мы не станем менять этот план, чтобы забрать еще одного человека». У меня много друзей – работающих мам, и «должники» всегда бывают теми, кто гибко и творчески помогает друг другу управляться с расписаниями и детьми, в то время как «поборницы» своим поведением часто дают понять: «Мы планируем все заранее и на данном этапе уже не можем ничего изменить, чтобы кому-то помочь». Они надежны и предсказуемы, но во многих ситуациях большая адаптивность оказывается только в плюс».

Как это верно! Нам, «поборникам», очень трудно менять планы в последнюю минуту – особенно когда мы думаем: «Почему же ты не разобралась с этой проблемой еще вчера?»

Мне очень нравится быть «поборницей», но я вижу и темную сторону этой тенденции. Я отлично умею заставлять себя делать то, чего делать не хочется, – иногда даже слишком хорошо. Могу тратить время и энергию на что-то просто потому, что думаю, что «должна» это делать, не задаваясь лишними вопросами.

Но мне все равно очень нравится быть «поборницей».

Вариации внутри тенденции



Как и во всех тенденциях, среди «поборников» существует немало разновидностей. Личности людей отличаются во многом: «поборник» может быть честолюбцем, интеллектуалом, нервным, общительным, вспыльчивым, любящим или творческим – и все это в смеси с его/ее «поборническими» качествами.

Более того, каждая тенденция находится «в сцепке» с двумя другими тенденциями, и человек конкретной тенденции часто «дает крен» в сторону одной из тенденций, накладывающихся на его собственную. Так, тенденция «поборников» накладывается на тенденции «скептиков» (и те, и другие оправдывают внутренние ожидания) и «должников» (и те, и другие оправдывают внешние ожидания).

«ПОБОРНИКАМ/скептикам» легче сомневаться во внешних ожиданиях, и поэтому они лучше умеют отвергать их: «Начальник говорит, что я должен ехать в эту поездку, но действительно ли это необходимо?» Они также с большей легкостью подвергают сомнению ценность внутреннего ожидания. Помню один диалог с собой на тему одного внутреннего ожидания: «Я медитировала каждое утро не один месяц, и похоже, от этого никакого толку. Следует ли мне отказаться от этой привычки?» Я смогла ответить себе: «Да, настало время бросить». (Однако заметьте, что я, будучи «поборницей», к тому времени уже придерживалась этой привычки несколько месяцев.)

«Поборники» с уклоном в сторону «скептика» с большей готовностью отвергают преобладающие в обществе ожидания, и если возникает конфликт между внешними и внутренними ожиданиями, то «ПОБОРНИКИ/скептики» придают больший вес внутренним ожиданиям – как и «скептики». «Завтра все мы выступаем со своими презентациями, и мой коллега хочет, чтобы я дал отзыв на его презентацию, но мне нужно время, чтобы поработать над собственной, поэтому я скажу ему, что не могу выполнить его просьбу».

Напротив, «ПОБОРНИКИ/должники» дают крен в сторону реагирования на внешние ожидания. «ПОБОРНИК/должник» внешние ожидания ощущает как более весомые, и если возникает конфликт, то внешние ожидания с большей легкостью перевешивают внутренние. Такие «ПОБОРНИКИ/должники» могут испытывать трудности с установлением границ, а в экстремальных случаях могут даже демонстрировать бунт «ПОБОРНИКА/должника». По большей части они легко добиваются внутренних и внешних целей, но время от времени (и довольно часто) «ломаются»: они не умеют вовремя дать себе необходимую передышку (на что вполне способны большинство «поборников»), а потом происходит взрыв – и тогда они отказываются соответствовать какому-нибудь ожиданию.

На одной вечеринке у меня состоялся долгий разговор с подругой-романисткой о том, кто она – «поборница» или «должница». Мы так и не сумели найти ответ тем вечером, так что на следующее утро она прислала мне сообщение:

«Я готова есть то, что мне не нравится, и мучиться на мероприятиях, которые для меня сушая пытка, и не стану возражать людям, чье поведение граничит с оскорбительным. Но я также очень дисциплинирована в отношении своего литературного труда, физических нагрузок и чтения, и я многое успеваю – *при условии*, что мои интересы и занятия никому не мешают. Я решаю этот вопрос, выкраивая для себя большие периоды времени в одиночестве, когда ни с чем не связана и не несу ни перед кем ответственности. Я себя знаю, и поэтому создала для себя мощный защитный механизм: постоянная няня для детей и рабочее пространство вне дома».

На основе этого описания я определила ее как очень заботливую «ПОБОРНИЦУ/должницу». Она способна оправдывать внутренние ожидания без внешней отчетности, но только тогда, когда этому не мешают внешние ожидания. Хотя «ПОБОРНИКИ/должники» принимают на себя обязательства как перед внутренними, так и перед внешними ожиданиями, им очень трудно игнорировать диктат внешних ожиданий; они должны непременно выражать свои внутренние ожидания и устанавливать границы, чтобы защитить внутренние ожидания от внешнего вмешательства.

Некоторые «поборники» объясняют свою решимость оправдывать собственные внутренние ожидания, говоря, что для того, чтобы соответствовать ожиданиям других, нужно самим становиться сильнее. Когда одного «поборника» спросили, какой девиз он выбрал бы для своей тенденции, он ответил: «Если я хочу поддерживать других, вначале должен поддерживать самого себя». Это взгляд «ПОБОРНИКА/должника». Лично я как «ПОБОРНИЦА/скеп-

тик» не ощущаю необходимости оправдываться. Я соответствую своим внутренним ожиданиям, потому что они для меня важны.

Почему у «поборников» развит инстинкт самосохранения

Поскольку «поборники» оправдывают и внутренние, и внешние ожидания, могло бы показаться, что из всех четырех тенденций именно «поборники» должны быть в наибольшей степени обременены грузом ожиданий. А вот и нет! Сильнее всех обременены «должники». Хотя и те, и другие соответствуют внешним ожиданиям, «поборники» также оправдывают внутренние ожидания ради самих себя, и это защищает их от бунта и выгорания – проблем, которые часто беспокоят «должников».

Хотя это может показаться парадоксом, большинство «поборников» способны хорошо заботиться о себе и получать удовольствие. Например, одно исследование обновлений статусов в Facebook показало, что люди с высокими показателями «сознательности» (умения планировать и делать дело) также много писали о том, как они отдыхают и наслаждаются досугом: они часто использовали такие слова как «выходные» и «расслабляться».

Это потому что «поборники» используют свое «поборничество» для планирования досуга; «качественный отдых» становится одним из пунктов в их списках дел. Один слушатель отмечал: «Весь тот год, который моя жена отвела себе на написание диссертации, она каждое утро просыпалась в пять часов утра и бралась за работу. К четверем дня она была готова закончить на этот день с делами и поехать в спортзал. И все это без какой-либо драмы – просто удивительно! Кроме того, она весьма заинтересована в том, чтобы получать от жизни удовольствие, так что ее «поборническая» тенденция в основном проявляется как излишне агрессивные штурманские указания».

«Поборники» хорошо умеют игнорировать чужие ожидания, чтобы оправдывать свои собственные, и принимать меры самозащиты. Как-то друг-«поборник» пригласил меня на званый ужин к себе домой, и в определенный момент вечера он поднялся с места и сказал: «Так, все, расходимся! Мне нужно ложиться спать». В лифте один из гостей сказал мне: «Просто поразительно, как он выставил нас всех за дверь! Тебе не кажется, что это было грубо?» Может быть, и было, но мне, такой же «поборнице», это представлялось вполне обоснованным.

«Поборники» стремятся поддерживать высокий уровень самообладания и результативности – это одна из причин, по которым они получают такое глубокое удовлетворение, придерживаясь полезных привычек. «Поборники» ценят умение владеть собой, поэтому склонны уделять большое внимание достаточному количеству сна, физической нагрузки, удовольствий, энергии и т. д. В сущности, в репрезентативной выборке, которую я изучала, «поборники» с гораздо большей вероятностью соглашались с утверждением: «Я умею держаться за свои привычки, даже если остальным они безразличны».

Люди часто дают нам советы типа «Не будьте так суровы с собой», или «Быть таким негибким вредно», или «Никто другой не уделяет столько внимания этому правилу». Но «поборникам» соответствие внешним и внутренним ожиданиям доставляет огромное удовлетворение. Представителям других тенденций, особенно «бунтарям», порой бывает очень трудно понять это ощущение. Помню, как-то раз я беседовала об этом с подругой-«бунтаркой».

– Лично мне, – объясняла я, – дисциплина дает свободу.

– Но ведь дисциплина накладывает ограничения, – возразила она. – Кому же захочется соблюдать правила?

– Я устанавливаю для себя границы, чтобы быть свободной.

Она покачала головой.

– Ерунда какая-то! Свобода – это когда нет никаких границ. Я хочу делать то, что хочу делать.

Мы посмотрели друг на друга и расхохотались. Ни одной из нас не суждено было обратить другую в свою веру.

«Поборники» хорошо умеют игнорировать чужие ожидания, чтобы оправдывать свои собственные, и принимать меры самозащиты.

В ту же тему: я заметила, что люди других тенденций, когда хотят утешить или побаловать себя, часто дают себе разрешение не оправдывать какое-нибудь ожидание. Они могут думать: «У меня был очень трудный день, поэтому я пропущу тренировку». Но если я, «поборница», позволяю себе «сорваться с крючка», мне от этого, как правило, бывает только *хуже*.

Вероятно, именно в увлеченности «поборников» самоуправлением кроется секрет одного интересного результата, который дала моя репрезентативная выборка: «поборники» с наименьшей вероятностью из всех четырех тенденций (24 процента) соглашались с утверждением «Я испытываю трудности с зависимостью». Остальные три тенденции показали примерно одинаковые результаты (34, 32 и 32 процента), так что вероятно, что в природе «поборников» есть некая специфическая особенность, которая защищает их от зависимости.

Более того, стремление оправдывать ожидания порой заставляет «поборников» казаться... *холодными*. Есть в них этакая безжалостность. Порой они упорно делают то, что должно быть сделано, даже если это означает быть старомодным или причинять неудобства другим людям.

У нас с моей сестрой Элизабет, «должницей», есть еженедельный подкаст «Быть счастливее с Гретхен Рубин», и мы посвятили его эпизоды 35, 36, 37 и 38 четырем тенденциям. Когда разговаривали о «поборниках», Элизабет заметила: «Знаешь, Грета, будучи твоей сестрой я всю жизнь вижу твои сильные стороны и слабости как «поборницы». И она рассказала историю о том, как пару лет назад мы с нашими семьями отправились в совместную поездку. В последнюю минуту выяснилось, что Джейми и наша старшая дочь Элайза не смогут поехать, поэтому мы с младшей дочерью, Элеонорой, встретились с Элизабет, ее мужем Адамом и их сыном Джеком на курорте недалеко от их дома в Лос-Анджелесе.

– Мы были в Лос-Анджелесе, в часовом поясе Западного побережья, – вспоминала Элизабет, – и ты решила, что тебе и Элеоноре следует продолжать жить по времени Восточного побережья. Каждый вечер вы обе ужинали примерно в половине пятого, а потом в половине восьмого шли спать. А тем временем у нас с Адамом и Джеком был совершенно отдельный отпуск с семи вечера до полуночи.

– Верно! – подтвердила я.

– Видишь ли, на мой взгляд, поступая так, ты лишаешь себя удовольствия и отдыха.

Ее точка зрения была мне понятна, но когда я думала о том, как мучительно мы с дочкой будем пытаться не клевать носом за ужином, а потом еще заново перестраиваться по возвращении домой... ну, мне просто показалось, что овчинка выделки не стоит.

После того как этот эпизод вышел в эфир, меня крайне заинтересовала реакция одной слушательницы, которая неодобрительно отнеслась к моему подходу – и которая, как я сильно подозреваю, была «должницей». Она писала, что этот подход уменьшил не *мое* удовольствие от отпуска – на что указывала мне Элизабет, – а удовольствие *других людей*. Вот выдержка из ее письма:

«Похоже, для вас не было ничего особенного в решении продолжать жить по времени Восточного побережья. Но придерживаясь своего расписания и не проявляя гибкости (поскольку вы – «поборница»), на самом деле вы, вполне возможно, испортили другим отдых. Мне показалось, что с вашей стороны отсутствовала осознанность. Вместо того чтобы по-настоящему присутствовать в текущем моменте с Элизабет и ее семьей, которые

специально выкроили время, чтобы побыть с вами и вашей дочерью, вы поставили на первое место собственный распорядок дня».

Я ответила ей так:

«Вы указываете, что Элизабет и ее семья специально выкроили время, чтобы побыть с нами. Абсолютно верно! Точно так же и мы выкроили время, чтобы побыть с ними.

Более того, мы прилетели из Нью-Йорка в Лос-Анджелес (что само по себе немало), чтобы они могли оставаться на небольшом, легко преодолимом на машине расстоянии от своего дома. Так разве не было столь же резонно ожидать от них, что они будут придерживаться расписания нашего часового пояса в течение этих двух суток, завтракать и ужинать по *нашему* расписанию?»

Порой они упорно делают то, что должно быть сделано, даже если это означает быть старомодным или причинять неудобства другим людям.

На мой взгляд, дело не в том, что один человек «прав» или «неправ». Просто люди исходят из разных точек зрения.

В сущности (хотя, признаваясь в этом, я могу показаться довольно бессердечной), мне как «поборнице» часто хотелось бы, чтобы окружающие меня люди заботились о себе так, как забочусь о себе я. Я прекрасно поняла точку зрения бойфренда одной «должницы», которая писала: «Мой бойфренд-«поборник» считает меня слишком психологически зависимой: вместо того чтобы делать то, что сделало бы меня счастливой, я часто дожидаюсь, пока он скажет, что порадовало бы *его*, а потом решаю удовлетворить его желание. Казалось бы, любой человек должен быть доволен тем, что его счастье ставят на первое место; но мой бойфренд предпочитает, чтобы я в первую очередь делала то, чего хочу сама».

Хотя «поборники» испытывают огромное удовлетворение от своих стандартных процедур и полезных привычек, стороннему взгляду может казаться, что их дисциплинированный подход убивает всякую радость. Я подозреваю, что «поборники» в сферах развлечений и искусства порой из кожи вон лезут, чтобы скрыть свою тенденцию и выставить себя более непокорными и гедонистичными, чем они есть на самом деле. «Поборничество» – не самое гламурное, пикантное или симпатичное качество. Оно не прибавляет увлекательности биографии и не дает материала для хорошего паблисити. В своем мегахите *Shake It Off* Тейлор Свифт поет о том, как она не спит допоздна и встречается со слишком многими мужчинами, – но действительно ли она не спит ночами? Хмм-м... Не думаю. На мой взгляд, Тейлор Свифт безусловно похожа на «поборницу».

Как «поборникам» справляться с «ужесточением поборника»

Хотя «поборники», как правило, демонстрируют сильный инстинкт самосохранения, их «поборническая» природа иногда приводит к паттерну «ужесточения».

Когда представители трех других тенденций стараются соответствовать ожиданиям, они обычно решительно начинают, а потом со временем расслабляются. Они ищут лазейки, находят исключения, становятся менее сознательными. Это случается и со мной – в некоторых привычках. Но иногда у «поборников» имеет место иной опыт – своего рода ужесточение. Им становится труднее сделать исключение, позволить себе передышку, «не брать в голову». Это, может быть, хорошо, а может – и плохо.

У одной моей подруги-«поборницы» были сильные мышечные боли, и я убедила ее попробовать позаниматься в моем фитнес-клубе. Она и до этого регулярно тренировалась, но

я подумала, что именно этот конкретный режим силовых тренировок сможет ей помочь. Она стала заниматься, исцелилась от болей, а потом хотела прекратить занятия, поскольку мой клуб был расположен в очень неудобном для нее месте, и к тому же она регулярно занималась в другом зале. Но, хоть моя подруга и говорила, что хочет бросить, казалось, что-то мешало ей это сделать. Ее «поборническая» натура уперлась и не желала отступать. Другой «поборник» рассказывал мне в притворном отчаянии: «Я все время увеличивал количество шагов, которые должен делать ежедневно, пока не дошло до того, что я стал буквально бегать трусцой вокруг кровати перед сном, просто чтобы «находить» запланированное число». Это и есть ужесточение.

Ужесточение может случиться в любом контексте. Одна «поборница» столкнулась с ним в рабочей обстановке: «Когда у меня на работе был особенно трудный период, я стала являться в офис к семи утра (официально мы начинаем в девять). Теперь все вошло в норму, однако я все равно приезжаю на работу к семи. В общем-то, меня это устраивает, но мне также хотелось бы большей гибкости, чтобы не терзаться угрызениями совести, придя на работу позже обычного, если, скажем, мне захотелось утром позавтракать вместе с мужем».

Так как же «поборникам» бороться с ужесточением? Бдительно отслеживать появление паттернов ужесточения, и, когда они появляются, тщательно продумывать вопрос, заслуживает ли данное ожидание того, чтобы его оправдывать. «Поборники» могут напоминать себе, что в определенный момент старание оправдать все более и более обременительные ожидания подрывает их продуктивность и владение собой. И еще, как во всех случаях, «поборники» должны заботиться о том, чтобы четко выражать свои внутренние ожидания.

Один из моих любимых писателей, эссеист и лексикограф XVIII в. Сэмюэл Джонсон, заметил: «Любая суровость, не ведущая к увеличению блага или предотвращению зла, напрасна». Важное напоминание для «поборников»!

Почему «поборники» должны выражать свои внутренние ожидания

Хотя «поборники» действительно могут отвергать внешние ожидания с целью удовлетворить внутренние, они не всегда четко представляют, чего ждут от себя. *Чтобы можно было оправдать внутреннее ожидание, оно должно быть четко выражено.* Поэтому «поборники» должны стараться определить для себя, чего они хотят и что ценят; эта четкость имеет решающее значение.

Я очень хорошо знаю это по собственному опыту. После колледжа не очень хорошо представляла, какую карьеру хочу избрать. Полагала, что юридическая школа даст мне прекрасное образование, подготовит меня ко многим разным профессиям, а впоследствии я ведь всегда могу пересмотреть свой выбор, верно? И поступила в юридическую школу.

Юридическая школа весьма привлекательна для «поборников»: совершенно ясно, как применить полученные знания, как преуспеть, когда будешь учиться, да и сам смысл юридической школы состоит в том, чтобы научиться понимать и соблюдать правила. Я оправдывала эти внешние ожидания – и делала это очень хорошо. В юридической школе стала главным редактором Йельского юридического журнала, завоевала литературную премию и получила право проходить практику у судьи Сандры Дей О’Коннор³.

Хотя «поборники» испытывают огромное удовлетворение от своих стандартных процедур и полезных привычек, стороннему взгляду может казаться, что их дисциплинированный подход убивает всякую радость.

³ Член Верховного суда США, первая женщина, назначенная на этот пост.

Однако во время прохождения практики впервые осознала, что на самом деле хочу быть писателем.

Когда это внутреннее ожидание вступило в игру, я без проблем оставила свою юридическую карьеру и начала все с нуля – без всяких дедлайнов или отчетности. «Но как вы это сделали? – часто спрашивают меня люди. – Как у вас хватило дисциплинированности, чтобы написать заявку, работать над книгой и найти агента – и все это без посторонней помощи?» Стоило мне только четко расслышать голос собственного внутреннего ожидания – и его выполнение не составило особенного труда. *Зато мне потребовалось много времени, чтобы услышать этот голос.*

«ПОБОРНИК»: ИТОГИ

ВЕРОЯТНЫЕ СИЛЬНЫЕ СТОРОНЫ:

Самостоятельный
Самомотивированный
Добросовестный
Надежный
Старательный
Придерживается расписания
Готов понимать ожидания и оправдывать их

ВОЗМОЖНЫЕ СЛАБОСТИ:

Ершистый
Негибкий
Часто испытывает трудности в случае изменения планов или расписаний
Может казаться лишенным чувства юмора и зажатым
Испытывает неуверенность, если правила туманны или не определены
Теряет терпение, когда другим нужны напоминания, дедлайны, надзор или обсуждения
Требовательный
Может стремиться соблюдать даже те правила, которых не существует

Как найти подход к «поборнику» «Просто сделай это»

- Работа.
- Супруг/супруга.
- Ребенок.
- Пациент.
- Выбор карьеры.

Как найти подход к «поборнику» на работе

Из «поборников» могут получаться прекрасные коллеги: они самостоятельны, очень заинтересованы в эффективности, им не нужен надзор, и они прекрасно определяют пределы своих возможностей.

Кроме того, окружающих воодушевляет работа с людьми, которые выполняют все, что обещают. Другие люди знают: если «поборник» говорит, что сделает дело, то дело будет сделано. Начальник может сказать «поборнику»: «Когда появится возможность, не могли бы вы рассмотреть вот эту проблему и поделиться со мной выводами?», – и больше ни словом не обмолвиться об этом задании, а потом, спустя шесть недель, получит от «поборника» полный отчет.

Из них могут получаться прекрасные начальники, потому что они четко определяют ожидания и сами крайне дисциплинированы. Начальник-«поборник» подробно расскажет, чего именно он ожидает от человека, занимающего конкретную должность, справедливо подойдет к соблюдению правил и расписаний и проявит прозорливость на длительном пути к цели; он не станет внезапно менять цели, методы или сроки выполнения задач.

«Поборники» очень расстраиваются, если все же совершают ошибки или нарушают обязательства, – порой непропорционально.

Из «поборников» получаются хорошие предприниматели или фрилансеры, они справляются с любого рода дополнительными подработками в силу своей самомотивированности. Они умеют определять, что необходимо сделать, а потом доводят дело до конца, даже если над душой не стоит клиент, покупатель или начальник, готовый призвать их к ответу. Анализируя результаты своей репрезентативной выборки, я с интересом увидела, что при возрастании уровня дохода человека он с большей вероятностью оказывается «поборником» (и с меньшей – «бунтарем»).

Однако порой «поборники» проявляют нетерпение и раздражительность, когда другим людям трудно оправдывать ожидания. Начальник-«поборник» может сопротивляться, не желая отвечать на вопросы «скептиков» и возражая: «У нас есть служебная записка о новом дедлайне от корпоративного директора, и я уверен, что у него есть веская причина изменить сроки. Давайте перестанем спорить об этом и возьмемся за работу». Начальник-«поборник» может сопротивляться введению систем отчетности, необходимых «должникам», – таким, например, как установление дедлайнов или соблюдение режима выходных дней, – поскольку просто не понимает, почему в них возникает нужда. Работа начальника-«поборника» с сотрудниками-«бунтарями», вероятнее всего, станет настоящим испытанием (для обеих сторон).

«Поборников» расстраивает неспособность других оправдывать ожидания. Один «поборник» объяснил:

«Я – «поборник», работаю врачом в популярной клинике общего профиля, а мои партнеры – «скептики» и «бунтари». Они любят устанавливать

для нашей клиники правила, которые могут оказываться нереалистичными, и меня как «поборника» очень раздражает, когда эти правила обходят или нарушают. Часто я оказываюсь единственным, кто соблюдает эти правила, а то и хуже: мне порой приходится контролировать своих старших партнеров, когда они не оправдывают тех ожиданий, которые, по их же собственным утверждениям, введены ради нас всех. Я намерен настоять на том, чтобы нам не устанавливали жесткие правила, так как их необходимо варьировать в каждом индивидуальном случае».

Иногда «поборникам» трудно делегировать ответственность, поскольку они по умолчанию полагают, что другие наделают ошибок или будут плохо выполнять свои обязанности.

Временами «поборники» застревают на процедурах и расписаниях, они не могут не обращать внимания на правила, даже бессмысленные, и они могут не понять, что настало время внести изменения. «Поборникам» может быть трудно отказаться от бесцельного ожидания или дать себе передышку. Им также непросто быстро перестроиться, так что окружающим следует стремиться заблаговременно (и с *большим* запасом времени) предупреждать их о любых переменах или новых задачах.

Людям, управляющим «поборниками», полезно помнить, что, поскольку «поборники» терпеть не могут обманывать ожидания, им может быть трудно расставлять приоритеты: все ожидания кажутся им одинаково важными. Чтобы противодействовать этому, начальнику или коллеге следует четко расставлять приоритеты: «В обычное время ваш еженедельный отчет нужен мне каждую пятницу, но когда нужно сдавать годовой отчет, вполне можно пренебречь недельным, пока мы готовим годовой. Годовой отчет важнее».

В силу своего стремления соответствовать и внутренним, и внешним ожиданиям «поборники» могут отказываться в помощи другим, если это означает, что им придется отставить в сторону собственные обязательства.

«Поборники» очень расстраиваются, если все же совершают ошибки или нарушают обязательства, – порой непропорционально. Одна моя подруга-«поборница» – редактор крупной газеты. «Я просто терпеть не могу, когда в статью, над которой работала, вкрадывается ошибка, – рассказывала она мне. – Кажется, другие люди не видят в этом ничего особенного, но я чувствую себя ужасно». Такие комментарии как «Подумаешь, большое дело» или «Никто даже не заметил» – не утешение для «поборника»; лучше что-то вроде «Вы сделали все, что было в ваших силах, и лучше не смог бы сделать никто». Поскольку «поборники» терпеть не могут «портачить», они могут ершиться или вести себя враждебно, когда им говорят, что они допустили ошибку.

Поскольку «поборники» хотят оправдывать ожидания, они могут отказываться воспользоваться новой возможностью, если опасаются, что не сумеют ее реализовать. Разумеется, иногда эта особенность полезна, ибо она означает, что «поборники» хорошо умеют устанавливать границы; но иногда от нее больше вреда, чем пользы, если человек не желает ставить перед собой трудные задачи из страха, что не сможет «справиться, как надо».

Как найти подход к супругу-«поборнику»

«Поборники» – как и люди других тенденций – не могут произвольно включать или выключать свою индивидуальность. С одной стороны, во многих отношениях состоять в браке с «поборником» прекрасно; но, с другой стороны, «поборник» с большей вероятностью захочет поработать во время отпуска и не откажется от ежедневных занятий игрой на скрипке, даже если на выходные приехали гости.

Понимая тенденцию человека, мы можем понять его (или ее) точку зрения. Одна подруга-«поборница» рассказала мне, как знание тенденций помогло ей избежать ссоры с мужем.

– Мы собирались ехать в гости к моим родителям. Нам предстояло взять билеты на поезд. Накануне нашему сыну исполнилось двенадцать лет, так что вместо прежних 75 центов его билет теперь стоил 8,5 долларов. Но я подумала: «Если я не уплачу полную стоимость, то испорчу себе уик-энд».

– Верно, – кивнула я, слушая ее.

– Но мой муж – «скептик». Он счел, что я слишком радикальна, и сказал: «Это производное правило, ему исполнилось двенадцать всего сутки назад, так что будет справедливо купить более дешевый билет».

– С его точки зрения это действительно справедливо, – признала я. – А «бунтарь», кстати, подумал бы: «Ха! Они не заставят меня заплатить больше!»

Понимание способствует терпимости.

«Поборники» обычно не любят перемен в планах или проявлений спонтанности. Мой собственный муж Джейми отказывается отвечать на мои вопросы, что, как я думаю, отчасти является результатом его «скептической» природы, а отчасти нежеланием создавать у меня, его супруги-«поборницы», конкретные ожидания. Если он скажет мне, что мы должны ехать в гости в семь вечера, а потом решит, что поедет в четверть восьмого, то я могу воспротивиться этой перемене. Если же он не говорит мне ничего вплоть до того момента, когда это уже категорически необходимо, то избавляет себя от возможного конфликта.

«Поборники» могут чувствовать себя обязанными оправдывать ожидание, даже если оно не имеет смысла в конкретных обстоятельствах, – и это порой раздражает их партнеров. Если супруг хочет привести максимально убедительные аргументы, то поступит правильно, признавая ценности «поборника». Можно, к примеру, сказать: «Я вижу, что на табличке написано «Только для уполномоченного персонала», но мне кажется, мы как раз подходим под определение «уполномоченных сотрудников», или «В документе написано, что его следует подать до 1 июня, но эта компания просто хочет от нас денег, а реальная дата подачи документов – это сентябрь; так что, думаю, не будет ничего страшного, если мы вышлем им этот документ 15 июня».

Супругам «поборников» следует с оглядкой высказывать вслух то, что может быть воспринято как ожидание, потому что «поборник» может счесть их слова императивом, даже если идея не хороша. Случайная мысль супруга («Тебе следовало бы выдвинуть свою кандидатуру на пост главы местного совета», или «Из тебя получился бы прекрасный руководитель церковного комитета», или «Тебе следовало бы реорганизовать своих работников в более эффективную структуру») может сомкнуться вокруг «поборника» ловушкой.

Супруги «поборников» могут помогать им, напоминая о внутренних ожиданиях: например, «Ты не обязан это делать», «Это действительно для тебя важно?» или «Ты старался, как мог. Подумаешь, сделал ошибку, с кем не бывает!».

«Поборники» могут демонстрировать нетерпимость, когда их супруги не проявляют охоты оправдывать ожидания. Состоящим в браке с «поборниками» «скептикам», возможно, придется напоминать супругам, что им, «скептикам», необходимы обоснования; «должникам» – нужна отчетность; «бунтарям» – выбор и свобода.

Как найти подход к ребенку-«поборнику»

У родителей ребенка-«поборника», можно сказать, легкая жизнь почти во всех отношениях. Дети-«поборники» желают понимать ожидания и оправдывать их. Родителям не приходится изо дня в день сражаться за выполнение обязанностей по дому или напоминать ребенку покормить рыбку. Ребенок-«поборник» будет без напоминаний заниматься игрой на фортепиано, заблаговременно собирать свою футбольную форму и следить за школьным расписанием.

Родители могут только радоваться этому аспекту «поборничества». Но, бывает, они расстраиваются, когда ребенок не способен «отключить» свою тенденцию. Время от времени им хотелось бы, чтобы их чадо чуть расслабилось или отказалось от каких-то ожиданий. Маловероятно, что они этого дождутся. Ребенок-«поборник» способен распахиваться, если не может получить свои «законные» тридцать минут чтения перед сном или на пять минут опаздывает в школу.

Как и в общении со всеми тенденциями, аргументы, обращенные к «поборникам», оказываются наиболее действенными, когда учитывают ценности этой тенденции. Родитель может объяснить ребенку: «Учитель рассчитывает, что ты будешь читать по полчаса перед сном каждый день, но мы едем навестить бабушку, и к тому времени как вернемся домой, будет уже пора ложиться спать. Полноценный ночной сон означает, что завтра ты придешь в школу бодрым и внимательным, и это важнее, чем почитать перед сном сегодня вечером». Или: «Учитель понимает, что иногда дети не могут выполнить его задания по причинам, которые от них не зависят, и это нормально». Такие аргументы сработают лучше, чем «Ты заслуживаешь передышку», «Учитель и не узнает, что ты пропустил этот вечер», «Учитель тебе не командир» или «Читать по тридцать минут – это произвольная цель» – все это малоубедительно для «поборника».

Взрослым, окружающим ребенка-«поборника», следует помогать ему выразить свои внутренние ожидания, чтобы он мог оправдывать их тоже, не ограничиваясь внешними.

Детям-«поборникам» также может быть трудно внезапно менять расписания, оставлять задачу незавершенной или справляться с ситуациями, ожидания в которых неясны.

Хотя большинство родителей сказали бы, что воспитывать ребенка-«поборника» довольно легко, отношения «ребенок-родитель» между «бунтарем» и «поборником» часто оказываются трудными, причем с обеих сторон.

Так же как супругам «поборников», родителям «поборников» стоит остерегаться высказываний, которые могут быть восприняты как ожидания, или введения ненужных правил. «Поборник» легко заикливается на ожиданиях и может потратить, пытаясь его оправдать, массу энергии и времени, даже если не хочет этим заниматься, и даже если это просто глупо. Случайное замечание вроде «Тебе следовало бы принять участие в конкурсе правописания» может запустить гигантскую и непреднамеренную цепную реакцию.

Взрослым, окружающим ребенка-«поборника», следует помогать ему выражать свои внутренние ожидания, чтобы он мог оправдывать их тоже, не ограничиваясь внешними.

Как найти подход к пациенту-«поборнику»

Из «поборников» получаются «беспроблемные» пациенты для врачей и других поставщиков медицинских услуг. Они всерьез воспринимают рекомендации врачей; они принимают свои таблетки согласно предписанию; они энергично занимаются физиотерапией.

Так что я не была удивлена, увидев в репрезентативной выборке, что из всех четырех тенденций именно «поборники» (70 процентов) чаще всего не соглашались с утверждением «Мой врач рассказал мне, почему важно внести в мою жизнь определенные изменения, но я этого не сделал».

На самом деле, у «поборников» бывает противоположная проблема: они могут слишком охотно выполнять указания врача и не задают необходимого количества вопросов. Когда мне было двадцать лет, один врач-ортодонт небрежно сказал мне: «Вашу челюсть нужно сломать и срастить заново. Сейчас у вас нет никакой боли или иных симптомов, но помните мое слово, к тридцати вы будете мучиться хроническими болями в челюсти». Мне удалось поставить этот вердикт под сомнение, но для этого потребовались все мои силы до последней унции. (Кстати говоря, никаких проблем с челюстью у меня нет до сих пор.)

Профессионалам-медикам следует помнить, что «поборники» склонны старательно оправдывать ожидания и могут даже дойти до «ужесточения», так что, имея дело с ними, нецелесообразно задира́ть планку с целью добиться исполнения предписаний. В то же время инстинкт самосохранения «поборников» помогает им не молчать, когда ожидания становятся слишком обременительными. Перейдя к новому тренеру в своей программе интенсивной регуляции веса, я без проблем сказала ему: «Вы ставите мне слишком тяжелые веса. Я сама хочу, чтобы они были очень большими, но это уже чересчур».

«Поборник» и выбор карьеры

Вопрос сочетаемости тенденции и карьеры – это не просто рассуждения типа «Поборники» должны работать регуляторами банковской деятельности или постовыми полицейскими, потому что тогда они будут целый день следить за соблюдением правил». Едва ли не любая работа может выполняться представителем любой тенденции – со свойственными ей тенденцией особенностями; но определенные обстоятельства, как правило, действительно более или менее благоприятны для разных тенденций.

«Поборники» хороши в таких ролях, которые требуют инициативности, например, в открытии собственного бизнеса, индивидуальном консультировании или фрилансе, поскольку, решив достигнуть какой-то цели, они способны трудиться над ее достижением без внешнего надзора или отчетности. «Поборники» обладают способностью заставлять себя делать то, что им не нравится делать, и это – бесценное качество для людей, работающих на себя и не имеющих коллег или сотрудников, на которых можно было бы свалить кропотливую или нудную работу.

«Поборники» обычно процветают в ситуациях с четкими правилами, потому что получают огромное удовлетворение от соответствия ожиданиям. Им может быть трудно в среде, где важна способность резко менять курс или быстро адаптироваться к меняющимся расписаниям и ожиданиям. Один «поборник» рассказывал мне: «Я – «поборник», и поэтому прекрасно умею выяснять правила и заботиться о том, чтобы люди их придерживались. Но на моем конкретном рабочем месте высоко ценится гибкость, в которой я не настолько хорош».

«Поборникам» может быть неуютно в такой области, где ожидания неясны, где правила туманны или где от них ждут нарушения правил. Руководству компании нужен общий совет, который будет энергично и творчески интерпретировать налоговое законодательство? Не берите в него «поборников»!

Я заметила, что «поборников» порой тянет к профессиям, в сфере деятельности которых они могут помогать людям увеличивать эффективность. Например, я знакома с одним «поборником» – высокоуровневым коучем и несколькими «поборниками» вроде меня, которые пишут книги о людях, совершенствующих свою эффективность, самоуправление или привычки.

Однако поскольку «поборники» с легкостью соответствуют внешним и внутренним ожиданиям, их часто озадачивает то, что другие просто не способны «взять и сделать дело», и для таких людей у них может не оказаться наготове полезного совета. Один «поборник» писал: «Я – персональный тренер. Что во мне хорошо: я четко моделирую принципы тренировок и питания, которые рекомендую своим клиентам, и всегда делаю это вовремя. Что нехорошо: иногда меня расстраивает то, что клиенты не настолько преданы делу, как мне хотелось бы».

Как-то раз за ужином меня усадили рядом с генеральным директором крупной фармацевтической компании, и, как часто случается, я не смогла в разговоре удержаться от описания четырех тенденций. Он тут же ухватил суть дела.

– Я – «поборник», – сказал он мне, – и готов поклясться, что большинство моих коллег-гендиректоров – тоже «поборники».

– Почему? – заинтересовалась я.

– Потому что для того, чтобы быть генеральным директором публичной компании, нужно комфортно относиться к соблюдению правил и оправдывать гигантские ожидания других людей. А еще нужно быть самостоятельным, нужно прокладывать свой собственный курс и уметь говорить людям «нет».

Мой друг-«поборник», инвестиционный банкир, присоединился к нашему разговору:

– Думаю, это верно. Вот из «должника» получается отличный заместитель...

– Мой заместитель – тоже «должник», и он потрясающий, – перебил его мой первый собеседник.

«Поборники» обладают способностью заставлять себя делать то, что им не нравится делать.

– ...но хороший генеральный, – продолжал мой друг, – должен уметь сказать: «Мне безразлично, что думают другие, но в конечном счете я сам знаю, что мне нужно делать». И требуется огромная дисциплина, чтобы играть такого рода роль – роль, которая возможна только тогда, когда внутренние и внешние ожидания совпадают, чтобы не было никакого бунта, никакого внутреннего конфликта.

– Не уверена, что согласна, – сказала я, качая головой. – Думаю, что из всех четырех тенденций могут получаться великолепные руководители – со своими особенностями.

– Из «скептиков» и «бунтарей» получились бы отличные основатели и новаторы, – признал первый генеральный. – Но я думаю, что им было бы трудно построить зрелую компанию. Возьмем, к примеру, «бунтаря». В роли генерального директора публичной компании на тебя направлено слишком много пристального внимания – разбирают по косточкам все, вплоть до того, как ты одеваешься, как разговариваешь с советом директоров.

Поначалу им вроде бы удалось меня убедить, но потом я подумала: «Ага, значит, три «поборника» стоят и утверждают, что только из «поборников» могут получаться хорошие генеральные директора!» И задумалась: интересно, три «скептика» или три «должника» пришли бы к тому же выводу насчет собственной тенденции? Что до «бунтарей»... Думаю, вероятно, даже «бунтарь» признал бы, что редко кто из «бунтарей» мог бы стать успешным генеральным директором публичной компании.

КАК НАЙТИ ПОДХОД К «ПОБОРНИКУ»: ИТОГИ

Он с готовностью оправдывает внешние и внутренние ожидания.

Он самоуправляем, поэтому способен укладываться в заданные сроки, работать над проектами и брать на себя инициативу, не нуждаясь в особом надзоре.

Он получает удовольствие от заведенного порядка, и ему может быть трудно приспособиться к его нарушению или внезапным изменениям в расписании.

Он терпеть не может совершать ошибки и из-за этого...

...может сильно гневаться или нагрубить в ответ на предположение о том, что он в чем-то оплошал или допустил ошибку.

Он высоко ценит умение доводить дело до конца.

Ему могут требоваться напоминания о том, что, в отличие от него, другие люди не обязательно ощущают радость или прилив энергии от сделанного дела.

Ему может быть трудно делегировать обязанности, потому что он подозревает других в ненадежности.

«Скептик»

«Я соглашусь – если вы убедительно объясните мне, зачем это нужно»



«Я соглашусь – если вы убедительно объясните мне, зачем это нужно».

«ДОКАЖИТЕ!»

«Потому что «вы так сказали»? Не согласен!»

«Не упускай из виду причины».

«Слепое повиновение – это рабская психология. Или нет?»

«Погодите-ка, что?!»

«Обоснование ведет к мотивации».

«Ищи, и ищи, и ищи, и ищи – и, может быть, обретешь».

«Оптимизировать жизнь – даже когда нам не хочется».

«Но почему?»

«ЛИБО БУДЕТ ПО-МОЕМУ, ЛИБО НИКАК».

«А зачем нам нужен девиз?»

Как понять «скептика» «Но почему?»

- Сильные стороны.
- Слабости.
- Вариации внутри тенденции.
- Почему «скептикам» не нравится, когда их расспрашивают.
- Как «скептикам» справляться с «аналитическим параличом».
- Как «скептикам» удается оправдывать неоправданные ожидания, находя для них свои собственные оправдания.

Повсюду – на работе, дома и в жизни – все мы сталкиваемся как с *внешними*, так и с *внутренними* ожиданиями. В то время как «поборники» с готовностью соответствуют и тем, и другим, «скептики» оправдывают только внутренние ожидания – в число которых входят и внешние ожидания, которые они превращают во внутренние.

Принимая эти внутренние ожидания, «скептики» демонстрируют глубокую заинтересованность в информации, логике и эффективности. Они хотят сами собирать факты, решать за себя и действовать, имея на то веские причины; они возражают против всего, что считают произвольным, необоснованным, недостаточно информированным или неэффективным. Многие, очень многие люди являются «скептиками»; больше представителей только у тенденции «должников».

Как внешние ожидания становятся для «скептиков» внутренними? Они оправдывают ожидание только тогда, когда воспринимают его как эффективное и разумное. Например, «скептик» думает: «Отец все время напоминает мне, чтобы я проверял уровень масла, но я не считаю, что сейчас это необходимо, поэтому проигнорирую его напоминание», или «На табличке над офисной кухонной раковиной написано, что мы должны мыть за собой посуду, но мытье кружек не является продуктивным использованием моего времени; эффективнее предоставлять мытье посуды вечерним уборщикам. Поэтому я оставлю свою кружку в раковине».

«Скептик» с готовностью оправдывает внешнее ожидание, которое считает хорошо обоснованным, потому что тогда оно становится для него внутренним. Он думает: «Учительница объяснила, что я буду быстрее делать домашнее задание, если заучу на память таблицу умножения, поэтому я хочу это сделать» или «Моя жена уже несколько месяцев хочет, чтобы я навел порядок в гостевой спальне, но мы никогда ею не пользуемся, потому я отказывался это делать. Теперь же, поскольку через пару недель к нам должны приехать гости, я это сделаю».

«Скептики», сфокусированные на обоснованности, просыпаясь по утрам, думают: «Что сегодня нужно сделать и почему?» Они решают для себя, верным или неверным является тот или иной курс действий. Если начальник отдает «скептику» распоряжение закончить отчет к пятнице, «скептик» может решить: «Никто не будет читать этот отчет раньше следующей среды, и эффективнее будет составить его в начале той недели, так что закончу его к среде». Неудивительно, что в моей репрезентативной выборке представители «скептиков» с наибольшей вероятностью соглашались с утверждением: «Я делаю то, что считаю наиболее осмысленным, согласно своему суждению, даже если это означает игнорирование правил или чужих ожиданий».

Когда «скептики» соглашались с обоснованием определенного ожидания, они самоуправляемы и не нуждаются во внешнем надзоре. Так что со стороны начальника, пытающегося убедить «скептика» пользоваться новой тарификационной программой, или врача, стремящегося заставить «скептика» принимать лекарство, или супруги, уговаривающей «скептика» помочь с уборкой цокольного этажа, будет разумно приложить усилия и изложить вслух все обоснования: почему важна именно эта задача, почему нужно выполнить ее именно таким

образом, почему именно сейчас. Если «скептика» удастся убедить (и «если» здесь является ключевым элементом), то можно быть уверенным, что он доведет дело до конца.

Тот же процесс применим и для «скептиков», рассматривающих внутреннее ожидание. Они оправдают собственное ожидание, если будут убеждены, что оно имеет смысл. Скажем, «скептик» хочет вернуть себе хорошую физическую форму. Ему нужно не торопясь провести исследования, взвесить все варианты и быть убежденным в том, что конкретный тип упражнений для него будет наиболее эффективным и продуктивным способом возвращения физической формы. Для «скептика» не имеет значения то, что лечащий врач рекомендует ему упражняться, или жена донимает просьбами ходить в спортзал, или коллега предлагает стать партнерами по фитнесу. Но как только «скептик» решит, что кроссфит или бег является для него наилучшим видом физической нагрузки, он сможет оправдать свое внутреннее ожидание.

«Скептики», сфокусированные на обоснованности, просыпаясь по утрам, думают: «Что сегодня нужно сделать и почему?»

«Скептики» сомневаются во всем. Один из моих любимых примеров «скептической» тенденции в действии имел место на одной конференции, когда я попросила слушателей разделить на четыре группы согласно их тенденциям и придумать девиз для своей тенденции. После обсуждения, когда подошла очередь группы «скептиков» представлять свой девиз, они выдали следующее: «А зачем нам нужен девиз?» *Что и требовалось доказать!*

Сильные стороны (и слабости)

Поскольку «скептики» действуют только в согласии с внутренними убеждениями, определив для себя верный курс действий, они без особого труда ему следуют – и сопротивляются ожиданиям тоже без особого труда. «Скептикам» свойственны самоуправляемость «поборников», надежность «должников» и аутентичность «бунтарей».

«Скептики» могут сомневаться даже в самых фундаментальных обычаях и постулатах: «А мне действительно надо выходить замуж?», «Если вы – мой начальник, обязан ли я делать то, что вы мне говорите?», «Почему детям нельзя ругаться, как ругаются взрослые?».

Для «скептиков» важно, чтобы ожидание было резонным и обоснованным. Они сопротивляются «правилам ради правил». Одна читательница-«скептик» писала:

«Я решаю, каким правилам следовать, в каждом отдельном случае. Беру больше шести предметов одежды в примерочную, если никто за мной не следит, потому что бегать туда-сюда с вешалками неудобно. Думаю, что это правило введено не столько для того, чтобы предотвратить воровство, а чтобы люди не задерживались в примерочных подолгу, когда есть очередь. Поскольку я хожу по магазинам только в те часы, когда народу мало и очередей нет, указанное правило не имеет смысла, и, следовательно, я его не соблюдаю».

Для «скептика» эта логическая цепочка обоснована; «бунтарю» нарушение правил может доставить удовольствие или как минимум он будет равнодушен к ним. А вот «поборник» или «должник» могут подумать: «Почему это вы считаете себя исключением из правила, которому должны следовать все?»

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.