

4

ДЕСЯТЬ НЕЛЕПЫХ ВЕРОВАНИЙ, КОТОРЫЕ ПОЗВОЛЯЮТ ЛЮДЯМ И ОБСТОЯТЕЛЬСТВАМ ИГРАТЬ НА НАШИХ НЕРВАХ

.....

В 1956 году я (А. Э.) выделил десять нелепых верований, благодаря которым мы позволяем окружающим и обстоятельствам раздражать нас. В общем-то, это не так и много, тем более что причиной в основном являются первые четыре. Именно из-за них мы начинаем нагнетать страх, предъявлять завышенные требования и преуменьшать важность происходящего. Они лишь следствие нашей уверенности в необходимости соответствовать тому или иному статусу в обществе. Мы поможем вам выявить эти верования, покажем, насколько от них зависит ваша реакция на события, и, что самое важное, научим предотвращать их влияние.

Вот первое нелепое верование, благодаря которому мы нагнетаем страх, предъявляем особые требования и преуменьшаем важность происходящего.

Неразумное верование № 1: слишком сильное беспокойство по поводу мнения окружающих о нас.

Чрезмерное волнение вызывает сильный страх перед неудачей: «Ни в коем случае *нельзя допустить*, чтобы те, кто

важен для меня, не одобрили моих поступков или отказали мне (это могут быть друзья, родственники, начальство, коллеги, преподаватели и т. д.), иначе *это будет ужасно, я не смогу вынести этого*». Мало кто может сегодня сказать: «Когда-то я считал точно так же». Большинство из нас думает именно так по сей день, потому что это верование прочно засело в нашем подсознании, и, сталкиваясь с определенными людьми или обстоятельствами, мы выражаем его в виде страхов, обвинений и игнорирования происходящего.

Если вы придерживаетесь этого верования, то, скорее всего, вам свойствен один из двух стилей поведения. Первый — возможно, вы суетитесь и там и тут, пытаетесь угодить всем сразу, избежать конфликтов и непременно понравиться, даже если при этом вам приходится жертвовать своими интересами. Прекрасным примером может служить жена, вечно стремящаяся угодить своему мужу. Она так старается, пытаетесь ему понравиться: «Вам лучше прекратить разговоры на эту тему — муж скоро придет домой, это может расстроить его». «Не садитесь на этот стул, это его стул». «Я всегда готовлю именно это блюдо, потому что оно нравится мужу». Мало кто постоянно думает: «Мне так важно мнение других». Но в особых случаях — например, когда начальник критикует вашу работу в присутствии ваших коллег, когда на деловой встрече вам задали вопрос, на который вы не в состоянии ответить, когда вас отвергла жена, когда вы знакомитесь с новыми людьми или же пришли на первое свидание — вы вдруг внезапно осознаете, что вас очень сильно беспокоит мнение окружающих.

Многие затрачивают невероятные усилия, стремясь понравиться остальным или снискать их уважение. Они никогда не говорят того, с чем, возможно, не согласятся окружаю-

щие. Они делают все, чтобы угодить им, и постоянно, как хамелеоны, меняют свои верования и «плывут по течению». В личной жизни они изо всех сил поддерживают со всеми хорошие отношения, стараются, чтобы все любили их, считали привлекательными, значительными, словом — самыми лучшими. Таких людей часто называют «слишком чувствительными», или «тонкими».

Мы вовсе не пытаемся убедить вас, что на чужое мнение вообще не стоит обращать внимания. Это было бы преуменьшением его важности. Человек, который живет в обществе, должен прислушиваться к мнению остальных его членов. Однако же нам, авторам этой книги, приходилось видеть, например, многих женщин, которые боятся лишь один раз сказать слово, занять какую-либо сторону в спорном вопросе, выразить предпочтение, опасаясь, что это не понравится их мужьям. Мы не раз встречали родителей, которые портили своих детей, боясь расстроить их какими-либо ограничениями или же — сохрани боже! — отказать в чем-то. (Они продолжали так же обращаться со своими детьми, когда тем уже было около тридцати.) Мы видели, как торговцы манипулировали покупателями, намекая на их несостоятельность и вынуждая доказывать обратное. В итоге бедняги покупали товар за более крупную сумму, чем могли себе позволить. Приходилось наблюдать и людей, которые по уши увязли в долгах лишь для того, чтобы поразить друзей и соседей своей машиной, домом, мебелью, одеждой, развлечениями и другими атрибутами хорошей жизни. Все эти люди позволяли окружающим действовать себе на нервы. Есть и другие, которые замыкаются и чувствуют себя несчастными на всевозможных вечеринках и в общественных местах, потому что просто боятся получить

отказ или попасть в глупое положение. Сами они считают это «застенчивостью». Некоторые «специалисты» говорят, что у таких людей низкая самооценка, как будто этим можно что-то объяснить. Они просто описывают состояние. *Причина* же, главным образом, в нагнетании страха, самобичевании, слишком высоких требованиях и преуменьшении значения происходящего, что является следствием слишком сильного беспокойства по поводу мнения окружающих. Поверьте, вы в состоянии *изменить* это.

На работе то же самое происходит немного по-другому, но суть остается неизменна. Вас обычно не волнует, нравитесь ли вы коллегам или начальству. Вы не собираетесь с ними отдыхать, проводить свободное время, ходить в театры, обедать. Но зато многих очень сильно беспокоит, что они из себя представляют в глазах окружающих, как те их воспринимают. Как заявил кто-то, «я не потерплю неуважения». Сотрудничая с различными организациями, мы встречались с людьми, которые были по-настоящему несчастны, потому что считали, будто ни начальство, ни коллеги не ценят их. Мы видели, как на собраниях руководители сидели молча, хотя у них были грандиозные идеи, но они боялись, что их будут критиковать, над ними посмеются или же просто проигнорируют их предложения. Мы сталкивались с подчиненными, к которым начальство предъявляло завышенные требования, чрезмерно загружало работой, но они не осмеливались роптать, опасаясь рассердить начальство. Спустя какое-то время они все-таки увольнялись, и твердолобый начальник иногда даже не знал о причинах. Для некоторых столь важно мнение начальства, что они совсем не думают о себе. Полагая, что безопаснее всегда и со всем соглашаться, они так и делают или же тратят все силы на

то, чтобы заслужить уважение признанных работников. Некоторые же видят во всем несогласие, оскорбление: при каждой встрече, в каждом взгляде, в каждом решении. Они чувствуют себя жертвой и постоянно себя жалеют. Производимое впечатление становится для них важнее внутренних деловых качеств.

Есть и другой тип поведения — поведение людей, боящихся неудачи. Внешне он проявляется в полном безразличии к мнению окружающих, но на самом деле не отличается от предыдущего. Что касается жены, вечно старающейся угодить мужу, она представляет собой тип людей, которых особенно волнует мнение окружающих. А что же ее муж? Такие, как он, прячутся в сторонке, но стоит только от них чего-то потребовать или же не согласиться — начинают нападать: «Поумерь свой пыл!» или «Какие глупости ты опять говоришь!» По их мнению, лучшее средство от неудач — нападение: выбей другого из колеи, пока он не успел сделать это с тобой.

Некоторые искусно скрывают свою неуверенность. Они спокойно выражают неодобрение, показывают свое превосходство, они сдержанны, рассудительны, порой даже насмешливы и снисходительны по отношению к тем, кто может возразить им. Они держат всех на расстоянии. Их задача — нарушить спокойствие других, дабы поддержать свое собственное хрупкое «я». Ведь они очень боятся чужого мнения, но тщательно скрывают свой страх. Встречаются и такие, кто просто отступает и прячется в свою раковину: они не нападают, но и не позволяют никому приблизиться к себе, отгородившись от всех. У этих людей обычно небольшой круг знакомств, и они убеждают себя, что предпочитают одиночество.

Вместо того чтобы жить в страхе поражения, обвинять кого-то или что-то в случае неудачи и преуменьшать важность чужого мнения, научитесь *рассуждать разумно*. «Мне бы хотелось, чтобы меня все любили. А в особенности те, кто важен для меня. Если они любят меня — великолепно! Если же нет — очень жаль. Меня это беспокоит, и я постараюсь сделать все, что смогу, чтобы исправить положение. Если же мне не удастся ничего изменить или я не захочу этого делать, то просто признаю, что эти люди не собираются любить и уважать меня. И все же я отвечаю за свои поступки и не буду считать, что это их проблемы, а не мои. Это было бы нечестно».

Разумные рассуждения (то, о чем вы будете думать сами) могут быть следующими: «Я бы хотел, чтобы ты любил и уважал меня, но если нет — ничего страшного, я смогу перенести это. Я серьезно обеспокоен, потому что для меня важны наши отношения, и я согласен сделать все, что смогу, чтобы улучшить их. Но я не собираюсь унижаться, пытаюсь любым способом завоевать твое одобрение, привязанность, любовь и уважение. Если я получу отказ, то у меня два варианта:

- я приму твою нелюбовь и отсутствие уважения; или же
- я смогу прекратить наши отношения и стану искать человека, который будет любить и уважать меня».

На протяжении всей книги мы критикуем безумное верование в то, что мы всем должны нравиться, что окружающие обязаны любить и уважать вас. Если вы будете придавать такое огромное значение остальным, то вряд ли когда-нибудь сможете научиться беречь свои нервы!

Второе наиболее часто встречающееся нелепое верование, которое я (А. Э.) описал на съезде Американской психо-

логической ассоциации в Чикаго в 1956 году, относится к патологической боязни неудач.

Неразумное верование № 2: «Нельзя потерпеть неудачу в важных делах (бизнесе, учебе, спорте, сексе, отношениях и т. п.), это ужасно, я просто этого не вынесу».

Проще говоря, это величайший страх перед неудачей. Если вы считаете, что все важные дела должны удаваться, а потом вдруг попадаете в ситуацию, которая может оказаться не в вашу пользу, то вы либо постараетесь всеми способами избежать этого, либо, в противном случае, потерпите поражение. При этом вы, конечно, не станете рассуждать разумно, а могли бы.

Вот примеры такого страха. Во время Великой депрессии были зарегистрированы случаи самоубийства среди вполне обеспеченных людей. Спортсмен, который никогда до этого не проигрывал, проиграл, ушел из спорта и бросился с моста. Одаренные школьники после провала при поступлении в высшую медицинскую школу совершали попытки свести счеты с жизнью. Политики, замешанные в крупных скандалах, серьезно заболели.

Конечно, такое случается редко и непосредственно не касается нас с вами. Мы же обычно начинаем сильно переживать по поводу предстоящего собеседования на работе, новых знакомств, перемен в карьере, несложившихся отношений, выступления на собрании или предстоящего дела, которое может не получиться.

Страх перед неудачей часто ведет к снижению способности рисковать, что, в свою очередь, приводит к застою. Некоторые настолько привыкли к устоявшемуся положению

вещей, что бояться всяких новшеств. Это кажется обычным ретроградством, но чаще всего является именно результатом сильной боязни перемен — ведь всякое нововведение может не удалиться или выставить нас в плохом свете. Любители совершенства во всем доходят до крайностей. Они на самом деле считают, что должны достичь вершины во всем, за что берутся. В результате они либо вовсе ни за что не берутся, либо не доводят начатое до конца, потому что оно якобы «недостаточно совершенно». После них часто остается куча незавершенных дел.

Страх перед неудачей может удержать вас от использования представляющихся шансов, любопытных идей, достижения целей и различных новшеств. Конечно, если вы поразмышляете о них, то столкнетесь и с возможностью неудачи. Тогда вы не станете даже говорить об этом и постараетесь оставить эту идею. Самое плохое, что, отказываясь от всяких попыток, вы многого лишаете себя. Вы не приобретете интереснейшего опыта и не сможете даже оценить то, что потеряли. Люди, идущие на риск, многие годы спустя, оглядываясь, понимают, что поражения — лучшие учителя, чем победы.

Наиболее ярким примером человека, никогда не испытывавшего страха перед неудачами, был ныне покойный Ричард Фейнман. Это имя известно не всем, хотя он получил Нобелевскую премию за заслуги в области физики и был в составе комиссии по расследованию катастрофы космического корабля «Челленджер». Немало, согласитесь. Но больше всего впечатляло его отношение к жизни (своеобразная философия). Он брался за все подряд и обладал неиссякаемым любопытством. Кроме занятий физикой он еще исполнял популярную бразильскую уличную музыку и отлично готовил крекеры. Он просто был уверен, что не

будет ничего плохого, если он попробует сделать что-то еще, пусть и неудачно. Он всегда хватался за дело, даже если ничего не предвещало успех. Он никогда не отказывался от представлявшегося случая только из-за боязни плохого конца.

Кто-то хорошо сказал: «Если вы все время попадаете в цель, значит, вы просто стоите слишком близко». Если делать что-то в первый раз, то, конечно, не обязательно все получается — и ничего страшного!

Даже великий Эйнштейн удивился, когда ему удалось опровергнуть теории гравитации, которых придерживались его коллеги. Слава богу, он не боялся провала. Слава богу, он не позволил никому влиять на себя и заставить отказаться от верований из боязни быть осмеянным.

Еще одно следствие этой фобии — неспособность воспринимать критику. Такие люди находят себе оправдания, защищают себя и нападают на всех вокруг за каждую мелочь. Они позволяют окружающим действовать себе на нервы, потому что не приемлют даже мысли о том, что делают что-то не так. Они отстаивают свою правоту во всем, начиная от незначительных вещей типа пристрастий в еде, мнения о телепередаче, смазывания дверей и доходя до серьезных — тактики в бизнесе, покупки дома и т. д. В основе такого поведения лежит желание не допустить возможности ошибки или провала. Верование, что вы ни в коем случае не должны ошибаться или совершать промахи, позволяет окружающим влиять на вас и нервировать.

Третье верование касается нетерпимости к неудачам.

Неразумное верование № 3: «Все должно быть таким, как мне хочется. Если этого не произойдет, это будет ужасно, и мне этого не перенести!»

Некоторые постоянно повторяют себе:

- «Я просто не переношу, когда он постоянно...»
- «Меня выводит из себя, когда...»
- «Я просто ненавижу и не могу вынести, когда...»

Они буквально на глазах расстраивают сами себя без особых причин.

Порой мелочи выводят нас из себя так же, как и важные события. А иногда и сильнее. Это может быть и тон голоса, и чей-то взгляд, и вечно занятый телефон, и запоздавшее письмо, и длинная очередь, и невежливый продавец, и пробки на дорогах... Проблемы же покрупнее расстраивают нас очень серьезно. Поджимающие сроки или поломка оборудования могут повергнуть в настоящее уныние. Само по себе «расстройство» не решает проблемы (скорее наоборот: вы, как правило, принимаете менее удачные решения и хуже улаживаете разногласия с другими), но тем не менее мы не подвергаем негативную реакцию никакому сомнению, потому что она кажется нам такой естественной.

То есть естественно сильно расстраиваться и переживать, когда что-то происходит не так, как хотелось бы. Но всегда ли на пользу такая *естественность*? Иногда полезно выплеснуть свои эмоции, но это не снимает проблемы — она становится еще острее. Есть еще один путь: не сдерживать свои эмоции, а объявить им войну и унять их, с тем чтобы вы смогли более эффективно бороться с неприятностями.