

Саймон Вайн

# **УСПЕХ ИЛИ СЧАСТЬЕ?**

**ВОСПИТАНИЕ ТО ЛИ РЕБЕНКА,  
ТО ЛИ НАЧИНАЮЩЕГО МЕНЕДЖЕРА**



Москва  
2008

[Купить книгу на сайте kniga.biz.ua >>>](http://kniga.biz.ua)

УДК 37.03;37.017;17.022.1

ББК 65.291.2;88.37

B13

Редактор П. Суворова  
Художник С. Любимов

**Вайн С.**

B13      Успех или счастье? Воспитание то ли ребенка, то ли начи-  
нающего менеджера / Саймон Вайн. — М.: Альпина Бизнес Букс,  
2008. — 406 с.

ISBN 978-5-9614-0747-1

К чему нужно стремиться — к успеху или счастью? К сожалению, эти цели часто противоречат друг другу. Время от времени каждый из нас задумывается о жизни, о том, туда ли он идет, но особенно остро эти вопросы встают, когда в судьбе человека происходят важные события, например перелом в карьере или рождение ребенка.

В своей новой книге ее автор, известный финансист и топ-менеджер, размышляет о многих вещах, которые помогут нам не только лучше по-  
знать самих себя и окружающих, но и выработать более осознанный и мудрый подход к воспитанию детей. Автор поднимает большой пласт литературы по темам счастья, успеха, выбора, выживания и приводит примеры из своей богатой деловой практики.

Книга будет интересна широкому кругу читателей.

УДК 37.03;37.017;17.022.1

ББК 65.291.2;88.37

*Все права защищены. Никакая часть  
этой книги не может быть воспроиз-  
ведена в какой бы то ни было форме  
и какими бы то ни было средствами  
без письменного разрешения владельца  
авторских прав.*

© Саймон Вайн, 2008

ISBN 978-5-9614-0747-1

© ООО «Альпина Бизнес Букс», 2008

[Купить книгу на сайте kniga.biz.ua >>>](#)

# **Содержание**

От автора .....	7
Введение .....	10
<b>Часть I. Знаем ли мы, кого именно собираемся воспитывать? .....</b>	<b>39</b>
Глава 1. Знаем ли мы, кого именно собираемся воспитывать? .....	41
Глава 2. Рычажки и механизмы человеческой психологии .....	70
<b>Часть II. Процессы: выбор, решения, ошибки, исправление ошибок .....</b>	<b>93</b>
Глава 3. Процессы и цели .....	95
Глава 4. Выбор.....	115
Глава 5. Составные элементы принятия «правильных» решений.....	136
Глава 6. Наши ошибки, и как мы пытаемся с ними справляться.....	151
<b>Часть III. Жизненные категории .....</b>	<b>177</b>
Глава 7. Популярные теории, полезные для управления восприятием жизни .....	179
Глава 8. История концепции счастья .....	197

Глава 9.	Современные представления о факторах, воздействующих на счастье.....	213
Глава 10.	Что же нужно кроме удовлетворения базовых потребностей.....	240
Глава 11.	Путаница в основных жизненных понятиях .....	263
Глава 12.	Еще несколько важных категорий .....	283
<b>Часть IV.</b>	<b>Это непростое занятие — построение счастливой жизни.....</b>	<b>303</b>
Глава 13.	Семья и родственники.....	305
Глава 14.	Конфликты.....	328
Глава 15.	Как выживать.....	343
Глава 16.	Заметки для воспитания.....	365
Глава 17.	Выводы: отправные точки для воспитания родителей и детей .....	384
	Заключение .....	398
	Литература .....	401

# ОТ АВТОРА

**И**дея написать эту книгу появилась у меня после того, как давнее желание иметь ребенка перешло из стадии долгосрочного планирования в стадию реального ожидания. Когда на УЗИ ребеночек начал выделять сальто и закрывать ручкой лицо, я понял, что абстрактная идея об отцовстве наконец преобразовалась в толкающееся в животе жены маленько существо.

Как, наверное, и многие другие люди, в ожидании рождения ребенка я начал читать книги по воспитанию детей. Промотрив много литературы на эту тему, я не нашел ответа на вопрос о том, как мне обобщить свой жизненный опыт и передать сыну те знания, которые помогут ему в дальнейшем достичь в жизни счастья и успеха. Подобная литература фокусируется на трех ключевых темах: особенностях детской психики, приемах по воспитанию детей и советах родителям о том, как себя вести. Моя книга больше подпадает под последнюю категорию.

Следует заметить, что я топ-менеджер одного из крупнейших российских банков и профессиональный инвестор. Это моя третья книга, две предыдущие были на тему финансов, а одну из них факультеты некоторых западных университетов даже рекомендовали в качестве учебного пособия. Среди тем, освещенных в моих книгах, была психология рынков и финансистов, т. е. тоже людей, хотя и взрослых.

Если же вас смущает, что экономист описывает психологические моменты, то примите во внимание, что у этих сфер

жизни есть много общего. В 2002 году Нобелевскую премию по экономике получил психолог Д. Канеман, а многие психологические эксперименты, о которых я буду говорить, ставили профессора бизнес-школ.

Каждый из нас время от времени хочет выявить в жизни некие закономерности, упорядочить свои взгляды, найти внутренний компромисс с окружающим миром, отыскать более или менее надежные приемы, которые были бы эффективнее тех, которыми мы уже пользуемся. Но, как правило, нам катастрофически не хватает времени. Такая же проблема была и у меня, когда я хотел это делать только ради себя. Но подготовиться к воспитанию маленькой мальчишки — достаточно серьезный стимул, чтобы засесть за книги и начать искать ответы на вопросы, на которые, как мне кажется, неизбежно приходится отвечать всем, у кого есть дети.

Какие цели в процессе воспитания родитель ставит перед собой, а какие — перед ребенком? К чему я должен буду готовить своего сына? Чему его следует учить и какие качества нужно в нем воспитывать? На каждый из этих вопросов можно ответить по-разному.

Частично я нашел ответы на поставленные вопросы, опираясь на свой опыт. В ежедневно меняющихся ситуациях инвестору нужно принимать такое огромное количество решений, которое люди других специальностей даже не могут себе представить. А ведь каждое решение связано с переживаниями, сомнениями, раздумьями, победами и поражениями. Весь этот букет эмоций трансформируется в наблюдения и размышления. Я на протяжении многих лет анализировал не только свое поведение, но и поведение окружающих в экстремальных ситуациях, и это позволило мне выделить некоторые общие мотивы, реакции и приемы. В итоге получилась книга, в которой автор вместе с читателем систематизирует свои наблюдения по некоторым темам, которые, наверное, волнуют многих.

Поскольку мне не удалось полностью абстрагироваться от «производственной тематики», многие поднимаемые мною вопросы, возможно, будут интересны не только родителям, но и читателям, начинающим свою карьеру.

Жизнь большинства людей далеко не всегда складывается по голливудскому сценарию и не имеет позитивно-героической окраски. Многие чувствуют себя, словно лодка без руля и ветрил, которую море в любой момент может разбить о скалы. Эта книга — попытка понять, что и как должен делать родитель, чтобы внести свою лепту в создание более «управляемого счастья» для своего ребенка. Работая над книгой, я выполнил поставленную перед собой задачу осмыслиения многих проблем и, как мне кажется, теперь знаю, о чем хочу рассказать своему сыну. Надеюсь, читателю книга тоже окажется полезной.

В процессе подготовки книги многие люди делились со мной собственными идеями о жизни и соображениями по ее улучшению. Автор благодарен своей жене Юлии Мандельблат за ценные комментарии по трем версиям книги, Евгению Джраффе, Фире Кагановой, Александру Толчинскому, Иосифу Тубману и Тане Финкельштейн.

Особая признательность — Елене Евграфовой и Марку Кирлянчику, с которыми автор обсуждал некоторые идеи, использованные в книге; Зарипахон Абдуллаевой — воспитательнице Роберта Лиама, а также его любимому исполнителю Верке Сердючке.

# **ВВЕДЕНИЕ**

**Н**е знаю, как вы, а я всегда удивляюсь точности выражения «картинка стоит тысячи слов». Любой рассказ лучше удерживается в памяти, если в нем присутствуют яркие, запоминающиеся образы — своеобразные картинки, которые рисует наше воображение.

Говоря с детьми, мы стараемся, чтобы они усвоили некие удобные нам образы («доброго дяди», «злой тети») и получили представление о хорошем и плохом. Как правило, мы делаем это не целенаправленно — просто по опыту знаем, что так проще, и как-то само собой начинаем пользоваться этим методом. Какие же образы могут оказаться полезными и нам, и детям?

## **«ЛУЧШЕ ОДИН РАЗ УВИДЕТЬ, ЧЕМ СТО РАЗ УСЛЫШАТЬ»**

Представьте себе, что инструктор предлагает вам запомнить несколько написанных на листе бумаги слов и словосочетаний:

Дом,  
два окна,  
дверь,  
остроконечная крыша,  
дорога,  
клумба,  
два дерева...

Потом вас просят воспроизвести эти и несколько других описательных характеристик того или иного предмета.

А теперь представьте себе, что перед вами — картинка.

Согласны ли вы, что она запомнилась лучше и быстрее, чем набор слов, с помощью которого ее описывали?



Должен заранее согласиться с критикой, что образ — это яркая, но не универсальная условность. Для одних кусок хлеба ассоциируется с самым главным: выживанием, а для других это всего лишь символ нищеты. Помните старинную индийскую притчу о том, как трех слепых попросили описать слона? Первый человек, которого подвели к ноге животного, сказал, что слон похож на колонну. Второй, который держался за его хвост, решил, что слон похож на веревку. А третий, потрогав хобот, ответил, что слон похож на большую змею. Получилось три разных образа одного и того же объекта в зависимости от того, кто его описывал, т. е. образ предмета в сознании одного человека не совпадает с образом того же предмета в сознании другого.

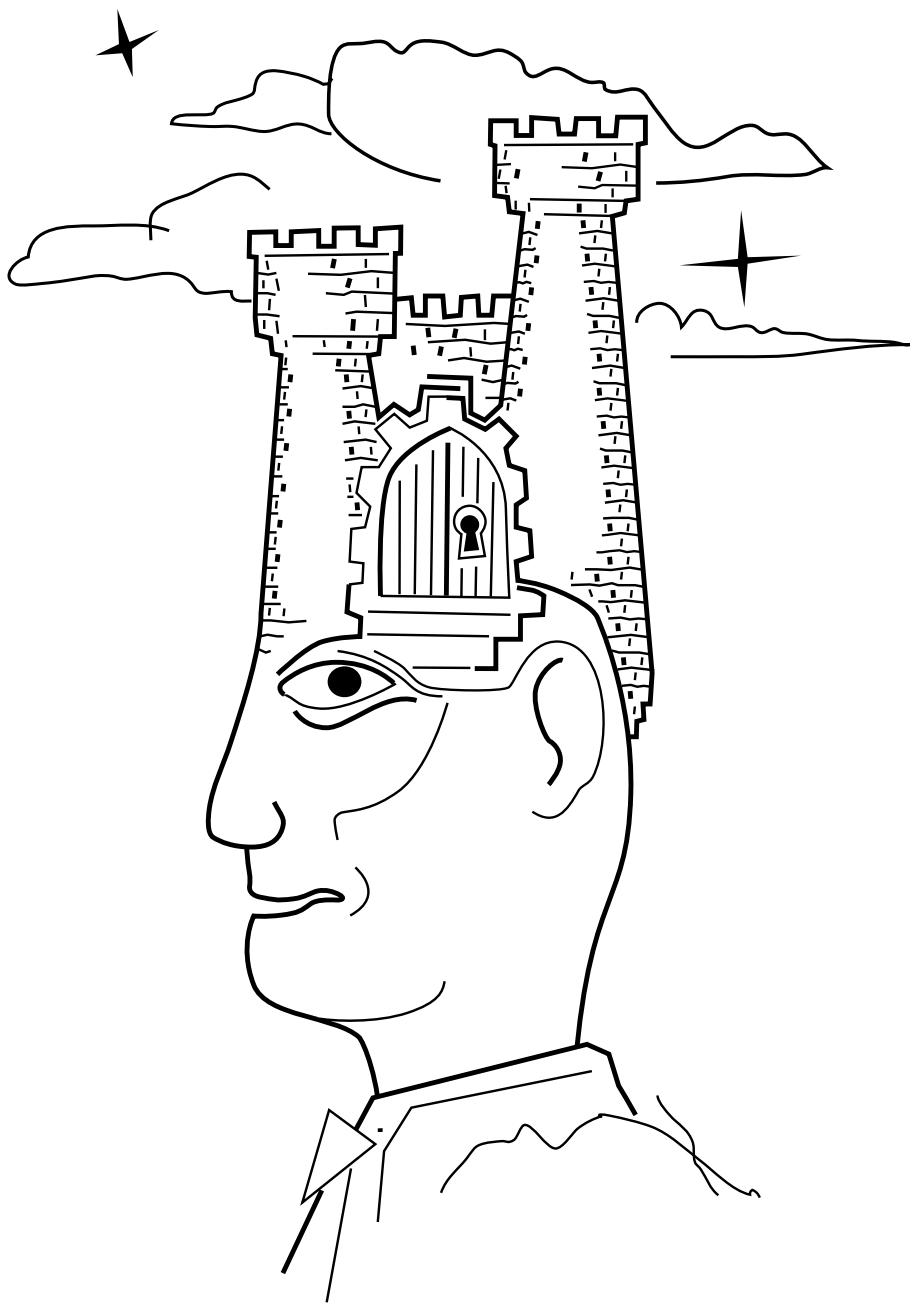
Тем не менее без использования образов идеи усваиваются с большим трудом. Можно даже сказать, что в основном от прочитанных книг у нас в памяти остаются истории или рекомендации, проиллюстрированные удачными образами. Может быть, образы, предложенные автором, помогут читателям сформировать собственные, чтобы потом с их помощью они могли обобщить самые удивительные и важные моменты окружающей жизни. Используя образы, гораздо легче донести свои мысли до детей.

## **ОБРАЗЫ, ОТНОСЯЩИЕСЯ К МЫШЛЕНИЮ**

### **«Ключик»**

Важно отметить, что в основе предлагаемого «трактата» лежит идея, что человеческое сознание — это крепость невероятного размера. Может быть, те, кто смотрел старый советский фильм «Кощей Бессмертный», помнят момент, когда Иванушка подходит к замку Кощея — каменной громадине, острые стены которой вонзаются в небо. Для меня этот замок — олицетворение человеческого сознания.

Кто-то считает, что замок Кощея мрачен и неприступен, а человек (и тем более ребенок) открыт и восприимчив, но те, кто пытался донести до других свои взгляды, знают, как сложно проникнуть в чужое сознание. Оно действительно кажется крепостью, которую невозможно обойти или пробить, а через ее стену нельзя перелезть. Все, что можно сделать, чтобы донести до человека нужную идею, — это найти в стене замка дверь, а к ней — ключик. Тогда твоя идея становится уже его или ее идеей, причем безо всякого сопротивления с их стороны и главное — навсегда. Дверь — это *образ некоего подхода к проблеме*, а «ключиком», как правило, служит *одна правильная фраза* или *один образ*, который не только делает всю идею «понятной в целом» (понимают, как правило, все), но и помогает нашему сознанию немедленно ее усвоить, чтобы она стала частью наших действий, а не только общих знаний.



[Купити книгу на сайті kniga.biz.ua >>>](http://kniga.biz.ua)

Для иллюстрации приведу рассказ отца из книги профессора МГУ психолога Ю. Гиппенрейтер «Общаться с ребенком. Как?»: «Сначала он, по его словам, изнывал от громкой музыки в комнате сына, но потом пошел на “последнее средство”: собрав скучный запас знаний английского языка, предложил ему разбирать и записывать слова зарубежных песен. Результат оказался удивительным: музыка стала тише, а у сына пробудился сильный интерес, почти страсть, к английскому языку».

В этом примере «ключиком» стало не слово, а новый подход, который по-иному интерпретировал идею развлечения. Тем самым открылась другая перспектива проведения свободного времени, что и примирило сына с необходимостью подчиниться воле отца.

Значит, «ключик» существует не только для того, чтобы убеждать других в своей правоте, но и для того, чтобы в некоторых случаях успокаивать, да и мало ли еще для чего.

### **«Сундук»**

Раз есть ключик, нужен и сундук. Люди старшего поколения, наверное, помнят, как их бабушки хранили там свои вещи. Детям сундуки нравились: они в них копались и находили любопытные предметы.

Образ сундука хорошо подходит в качестве иллюстрации одной из особенностей человеческого сознания. У каждого из нас — свой «сундук» на плечах! Когда мы рождаемся, добрая матушка-природа словно «упаковывает» нам в голову определенные качества, способности, черты характера. Наверное, поэтому астрологи и способны предсказать, что с нами может произойти в жизни, ведь какие-то «запакованные» природой свойства «стандартны» для того положения звезд, которое было в момент нашего рождения. Конечно, качествами, данными нам изначально, мы не ограничиваемся. По мере получения опыта в нашем «сундуке» откладываются все новые слои.

А потом жизнь, как на американских горках, вытряхивает из нас упрятанные глубоко внутри качества, о которых мы и не подозревали.



[Купить книгу на сайте kniga.biz.ua >>>](#)

Например, дети, которые в школе были двоечниками, в институте неожиданно становятся отличниками. Адмирал Г. Нельсон, которого все считали бутафором за склонность к модным мундирам и неспособность говорить ничего существенного, вошел в историю как блестящий военачальник. Он обеспечил Британии господство на море в результате победы над флотом Наполеона в знаменитой Трафальгарской битве.

Бывает, человек попадает в новую среду, и у него появляются качества, которые он раньше в себе не замечал и благодаря которым он вдруг начинает преуспевать. В «сундуке» частенько обнаруживаются новые свойства человеческого характера. И так всю жизнь: ни ты себя толком не знаешь, ни близкие, которые порой даже не подозревают, на что ты способен.

Конечно, было бы здорово знать, что природа «запаковала» в головах наших детей и близких. Скольких ошибок можно было бы избежать и насколько упростить воспитание! (Например, знали бы родители, что у сына талант к велоспорту, не отдавали бы его заниматься плаванием!)

### **«Пластинка»**

Все мы становимся хорошими или плохими, одухотворенными или приземленными и т. д. в зависимости от нашего настроя в определенный момент времени. Наши взгляды и наше состояние меняются достаточно быстро. Побеседовав с добрым человеком, мы полны желания творить добро. Пообщавшись с художником, мы одухотворены идеями его творчества. Попав в конкурентную среду, мы становимся жесткими. Наша внутренняя суть вроде бы остается той же, но и настрой и поведение меняются, и окружающие в разные моменты жизни воспринимают нас по-разному.

Такое изменение настроения можно сравнить с пластинкой, на которой записаны разные мелодии. Только что вас против кого-то настраивали, и в вашей голове играла «пластинка», наполненная гневом и ненавистью, а потом вдруг этот человек, не зная о ваших мыслях, вам улыбнулся, и вы поняли,



что сами себя накрутили и что никто вас даже не собирался обижать. Смену «пластинок» легко наблюдать на примерах из истории. Мирные немцы за несколько лет стали потворщиками нацистов, сменив «пластинку» гуманизма на ненависть к людям. Советские и китайские ярые коммунисты за последние годы стали активными поборниками частной собственности. Феноменально, что одни и те же нации могут быть безжалостными убийцами и добродетельными созидаелями в зависимости от того, как их настроили!

То же самое происходит не только с нациями, но и с людьми. Еще пятнадцать лет назад все в России верили в идеалы коммунизма. Мы руководствовались принципами, на которых нас воспитывало социалистическое государство. Теперь о них никто не помнит, а бизнесменов, которые раньше не имели права на существование, мы считаем национальным достоянием, так как они создают рабочие места для людей и тем самым — основу процветания государства. «Пластиинки» сменились.

В личной жизни тоже кто-то может подпасть под влияние плохих людей и начать совершать дурные поступки. Потом он поймет, что был неправ, и вернет «старую добрую пластинку». В человеке ничего существенно не изменится, просто настрой станет другим, и все окружающие будут воспринимать его по-иному.

В конце концов, мы можем сами выбирать, как реагировать на происходящее вокруг нас. Один мой приятель заканчивает рассказ и о каждой новой передряге в своей жизни, и о радостном событии словами «В общем, жизнь прекрасна и удивительна». Такой выбор реакции на окружающий мир облегчает ему жизнь. Многие из нас испытывают волнение в ситуациях, на которые можно было реагировать гораздо спокойнее. Мой приятель переворачивает свою «пластинку» на счастливую сторону сам, не позволяя тем или иным событиям влиять на свое настроение.

## **ОБРАЗЫ, ОТНОСЯЩИЕСЯ К КОММУНИКАЦИЯМ МЕЖДУ ЛЮДЬМИ**

### **«Палитра»**

Палитра — это дощечка, на которой художники растирают краски. Изначально на ней находятся краски нескольких базовых цветов. Смешивая их, художники достигают нужных оттенков. Образ палитры точно отражает значение полутонов, которые искажают базовый смысл наших поступков и наших намерений в глазах других.

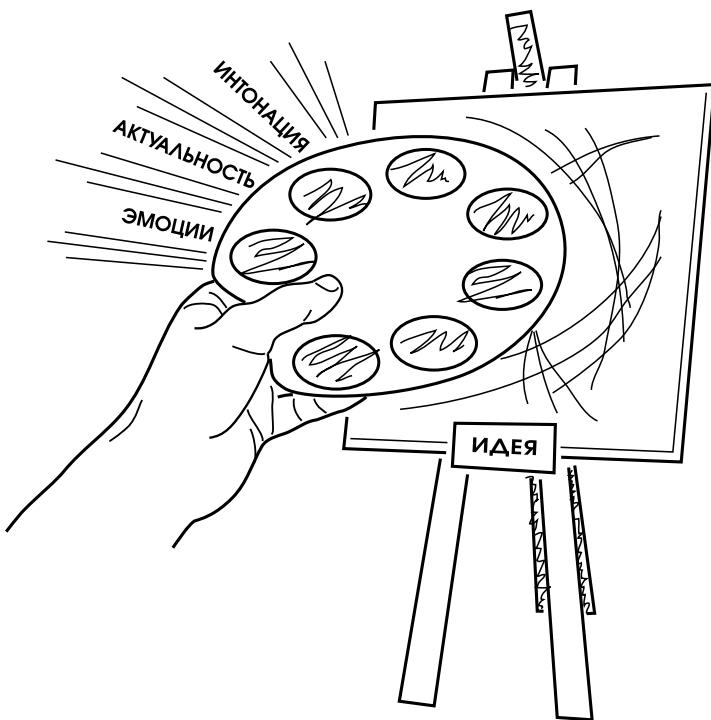
Как мы уже говорили, обсуждая образ «ключика», суть своих помыслов очень трудно донести до других. Дело не в том, что нам не хватает способностей точно передать свои мысли, а в том, что даже если они четко изложены, слушатели дают им совершенно неожиданную трактовку. Часто одна и та же мысль в разных обстоятельствах звучит по-разному. Если время идеи пришло — за нее хватаются, а если нет, ее автора и на костре могут сжечь. Но ведь у многих все же получается использовать нужные оттенки и представить новые идеи в приемлемой форме. Тогда им удается и костров инквизиции избежать, и получить признание!

Поэтому «упаковка» идеи имеет большую ценность: она может ее «продвинуть» или «задвинуть». Например, и в кофе, и в чае довольно высок процент содержания кофеина, но он «упакован» природой таким образом, что без знания химии обычный любитель кофеина этого не узнает. Снова мы видим, как разные вкусовые качества маскируют одну и ту же сущность.

Найти «вкус», приемлемый для аудитории, — это искусство полутона. Те, кто это правило игнорирует, умудряются попасть в сложную ситуацию, даже если у них были добрые намерения. Они просто не могут донести свои помыслы до другого человека таким образом, чтобы он понял и воспринял их именно такими, какие они есть на самом деле. Возьмите родителей взрослых детей: они желают им добра, они полностью преданы внукам, но их советы часто раздражают, а попытки поучать заканчиваются скандалом. И все из-за «упаковки».

Мы забываем о том, что в общении, в том числе и с детьми, смысл того, о чем мы хотим сказать, можетискажаться, усиливаться или ослабляться. Преподнесите блестящую мысль скомканно, невнятно, и никто не поймет ее содержания. Улыбнитесь, когда делаете выговор, и его будут воспринимать по сути, а не эмоционально. Дайте добрый совет раздраженным тоном, и он потеряет значительную часть своей эффективности.

Читатель, возможно, заметил, что образы «ключика» и «палитры» иллюстрируют похожие свойства. Разница в том,



что первый позволяет совершить «революцию» в сознании, а второй демонстрирует каждыйдневный подход к методу убеждения.

### **«Отравленная почва»**

Выбор между добром и злом не так уж прост, как кажется на первый взгляд. В какой-то момент человек из вашего окружения вдруг начинает играть позитивную роль, хотя все остальное время она была негативной; зато поведение в целом преданного вам соратника в определенной ситуации может вызвать у вас нарекания. Понятия добра и зла постоянно переоцениваются. Это касается не только людей, но и жизненных обстоятельств, рекомендованного лечения, взглядов на искусство и т. д.

В советское время, например, идея добра и зла в политике менялась от издания к изданию одной и той же книги! Старые тиражи учебников по истории КПСС то и дело изымались из библиотек, потому что государственная трактовка добра и зла менялась каждые несколько лет. Один и тот же снимок печатали в разных книгах, но число людей, сфотографированных на нем, оказывалось разным. Например, на одной и той же фотографии в одном издании было три человека, а в другом — уже два! Значит, третий стал в чьих-то глазах «плохим», а раз так, ему не место ни в книге, ни на фотографии. Ему словно говорили: «Вот станете “хорошим”, тогда пожалуйте обратно». Получается, что официальные трактовки меняли и наши взгляды на историю.

Мало кого из читателей интересует политика, но она красноречиво демонстрирует то, что менее заметно в обычных, бытовых ситуациях. Ваши друзья, родственники и коллеги так или иначе влияют на вас, например призывая занять свою сторону или толкая к отрицательному отношению к кому-то из окружающих. Дети пытаются перетянуть на свою сторону одного из родителей, отцы доказывают дочерям, что их мужья в чем-то неправы, одни коллеги пытаются захватить ваше расположение в конфликтах против других. Тот, кто оказывается в ситуации выбора между чужими точками зрения, чувствует острую необходимость сохранить независимый взгляд на жизнь (свою привычную «пластинку»). Но как оградить себя от негативизма дилемм, возникающих из-за того, что изменились собственные взгляды или кто-то слишком настойчив? Один из способов — напоминать себе, что «на отравленной почве цветы не вырастают, а, напротив, загнивают».

Если вы кого-то недолюбливаете, то в первую очередь вредите самому себе, потому что люди, которые вам по каким-либо причинам неприятны, начинают вас раздражать. Сделать им вы ничего не можете, но в их присутствии или при упоминании о них у вас возникает гнев. Что он вам дает? Зачем испытывать негативные чувства, которые отравляют вам настроение? Что вы выигрываете? Ничего.

Именно для противодействия нетерпимости разные народы придумали поговорки типа «Плохой мир лучше доброй ссоры» или «Убивая дракона, не испачкайся его кровью». Они призваны оптимизировать взгляд человека на окружающий мир, тем самым снижая стресс от того, что происходит вокруг. Может быть, если вы будете следовать этим простым поговоркам, мир станет к вам добре, потому что люди не ответят враждебностью на вашу агрессивность.

В связи с этим интересен следующий комментарий к десяти заповедям: если ваш родитель, которого, по одной из заповедей, ребенок должен почитать, находится с кем-то во вражде и требует от вас поддержки, вы не должны следовать его словам, так как нарушите заповедь «Возлюби ближнего, как самого себя». Согласитесь, если по заповеди мы не должны наследовать недобroе отношение к окружающим даже близких людей, то насколько крепко нужно запирать двери нашего сознания, чтобы в него не проникли плохие мысли, исходящие от посторонних!?

Этот подход противоположен идеи вендетты. Он не только направлен на сохранение добра, но и защищает нас от темной стороны наших характеров — в первую очередь во имя нашего же блага, поскольку «на отравленной почве цветы не растут, а, напротив, загнивают». Не позволяя детям видеть ваш гнев в отношении других людей, вы в конечном итоге защищите их от ненужной привычки раздражаться и дадите навыки по минимизации негативных эмоций, приходящих извне.



## **ОБРАЗЫ, ОТНОСЯЩИЕСЯ К СРЕДЕ ОБИТАНИЯ**

### **«Маугли»**

Маугли — это образ влияния среды на «человеческих детеныш». Посадите ребенка к волкам — и он будет им подражать. Кричите на окружающих в его присутствии — и он будет склонен использовать такой же способ общения.

Мы копируем действия окружающих. Помните, как в 1990-х даже интеллигентные люди, следуя моде того времени, стали использовать криминальный диалект? А мода на полуспущенные штаны, пришедшая из среды американской бедноты и ставшая популярной во всем мире? И еще: вы обращали внимание, что, прийдя на новую работу, продолжаете какое-то время использовать многие выражения вашего прежнего начальника? Мы копируем все, часто не разбирая, хорошее это или плохое. И если так поступают взрослые люди, то что уж говорить о детях!

### **«Метеоритный дождь»**

В жизни нам приходится постоянно приспосабливаться к возникающим обстоятельствам, которые, как говорят математики, появляются дискретно: еще вчера их не было, а сегодня они уже есть. Вчера ребенок не ходил, а сегодня сделал первые самостоятельные шаги, и это изменение — на всю жизнь. Вчера ты был студентом, а сегодня начал работать... и теперь так будет всегда. Эти изменения, несмотря на всю логичность и предсказуемость своего появления, все равно врываются в нашу жизнь внезапно, словно пересекающий небо метеорит.

И таких «метеоритов» довольно много. К неожиданным событиям в частной жизни можно отнести болезни, изменения на работе, уход из жизни близких людей. То, что случается непосредственно с нами, нашими родственниками и друзьями, как правило, влияет на нашу личную жизнь сильнее, чем события, происходящие в окружающем мире. Но любое правило, конечно, подразумевает и исключения.

Жителям бывшего СССР не нужно напоминать, как драматически развивались события последних пятнадцати лет. Сначала рухнул Советский Союз. Потом над населением провели колоссальную операцию по изменению психики, вырезав понятийный аппарат и философию «строителей коммунизма». Все ценности и устои общества, к которым люди привыкли за семьдесят лет советского режима, в одночасье были признаны порочными... и с этой сумятицей взглядов и представлений людям нужно существовать всю оставшуюся жизнь.

Затем был кризис 1995 года, который произошел после некоторой стабилизации экономического положения в стране. Но дефолт 1998 года снова подкосил население. В России все время что-то случается: цены на нефть то растут, то падают; то начинается разгул насилия на постсоветском пространстве, то активизируется международный терроризм. Все эти события происходят внезапно. Их невозможно ни предсказать, ни проконтролировать. Ежегодно случается что-то новое.

Мир, окружающий современного человека, полон глобальных явлений, которые раньше воспринимались бы как катаклизмы, а наше поколение относится к ним как к чему-то обыденному и неизбежному. Новые технологии, миграция населения, глобализация и т. д. приведут к тому, что следующему поколению придется все чаще сталкиваться с падением «метеоритов».

В жизни наших детей будет больше случайностей, но меньше предсказуемости, с одной стороны, и больше выбора и информации, но меньше стабильности — с другой. Нашим потомкам придется реагировать на «метеориты» гораздо чаще, чем нам.

### «Восточный базар»

Восточный базар — символ изобилия и разнообразия. Вместе с тем это место, где люди торгуются и убеждают других в своих взглядах на цены и качество. Продавцы доносят до покупателей свою версию, почему их товар так дорог, а те, в свою очередь, уговаривают продать его подешевле. Получается очень

живое «информационное поле»: сотни людей, и каждый — со своей историей.

Наверное, трудно встретить человека, который признается, что всю жизнь мечтал стать продавцом. Точно так же сложно признаться, что мы все ежеминутно играем роль покупателей и продавцов — не только в смысле товаров и услуг, но и в смысле идей.

Ваше общение с родными, в том числе и с детьми, в значительной степени — процесс продаж. Своим детям вы «продаете» из лучших побуждений, а окружающие — из необходимости продать. Почему это неприятно?

Помните, как в СССР распределяли продуктовые заказы? Наверное, молодые читатели даже не знают, что это такое. Так вот, в последнее десятилетие существования Советского Союза многие продукты питания стали большим дефицитом. Накануне государственных праздников почти все организации получали продукты, которые было сложно найти в магазинах: несколько цыплят, или баночек икры, или батонов колбасы. Конечно, число желающих в десятки раз превосходило количество выделенных продуктов, поэтому их разыгрывали в лотерею. Поскольку даже при таком дефиците продуктов питания кое-какие из них не пользовались спросом, выигравшие получали не только желанные батоны колбасы, но и кучу других товаров, которые, будь их воля, они бы ни за что не купили; это называлось «нагрузкой».

Так и на «восточном базаре»: каждый батон колбасы — это приятный выигрыш, но, во-первых, он вовсе не гарантирован, а во-вторых, его редко дают без «нагрузки». Вы включаете радио, и вам в уши льются чьи-то «сладкие» голоса: это в «нагрузку» к желанным «батонам колбасы» интересной информации вам навязывают чужие суждения, трактовки и точки зрения. Но основная проблема не столько в них самих, сколько в том, что они не подлежат проверке, а просто усваиваются вашим мозгом. Вы верите тому, что говорят, хотя не проверяете не только саму информацию, но и ее источник.

Люди довольно критично относятся к «желтой прессе» и верят ей гораздо меньше, чем проверенным источникам

информации. Но достаточно посмотреть «проверенную» литературу по простым вопросам, например ухода за новорожденными или лечения некоторых болезней, как довольно быстро обнаружится, что авторы многих зарекомендовавших себя книг противоречат друг другу, а статьи в основных средствах массовой информации изобилуют деталями, недосказанными в других изданиях. На «восточном базаре» идей так происходит всегда.

Возьмите почти любой из известных вам фактов и перепроверьте его в других источниках. Удивительно, в какой степени он оказывается не достоверным фактом, а чьими-то трактовками той или иной идеи. Достаточно сказать, что на моем веку уже дважды поменялась «правда» в отношении гland: одному поколению врачи рекомендовали их удалять, а следующему — уже нет.

Проработав многие годы в сфере финансов, я заметил интересный феномен: мы обнаруживаем, что пресса или аналитики ошибаются, если разбираемся в обсуждаемом вопросе, но прислушиваемся к чужому мнению, если ничего не знаем по данной теме! Послушайте, что говорят о России в западной прессе, и вас удивит тенденциозность, граничащая с исказением правды. Но ведь, слушая в России репортажи о других странах, вы склонны им верить!

Приведенные выше примеры — это частные проявления одной общей тревожной проблемы: многие наши взгляды и ценности навязываются нам извне в практически не контролируемом нами режиме. Они проходят к нам в обход наших «критических фильтров», как компьютерный вирус, и незаметно поселяются в нашем сознании, руководя нами. На базе проданных нам кем-то идей (например, религиозных и социальных) мы строим свое отношение к жизни и всевозможным ее проявлениям.

«Восточный базар» оказывает прямое воздействие на воспитание, поскольку дети слушают не только родителей. Когда смотришь репортажи о сектах и бандах, понимаешь, что дети подвержены не только таким, в целом достаточно редким «информационным вирусам», но и всем остальным, которые зано-

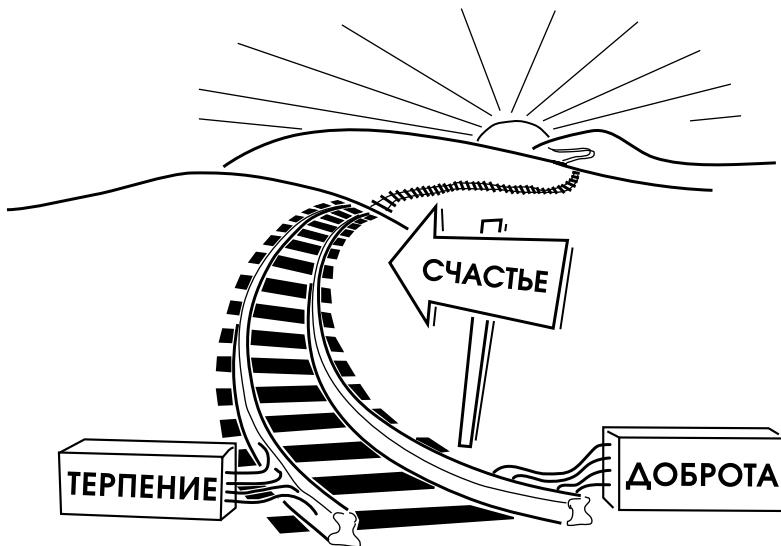
сят в их неокрепшие умы воспитатели, сверстники, родственники, улица и т. д. Все эти чужие идеи запрятаны в сознании, как блохи — в шевелюре.

Вопрос информационного заражения — один из ключевых в жизни людей, которые хотят освободить себя от чуждых им целей, ценностей и проблем. Успех в воспитании во многом зависит от ваших способностей не допустить «покупку» ненужных идей и «продать» нужные на «восточном базаре».

## ОБРАЗЫ, ОТНОСЯЩИЕСЯ К ЧЕЛОВЕЧЕСКИМ КАЧЕСТВАМ

### «Рельсы»

Представляется, что одним «рельсом», ведущим к цели построения счастливой жизни, служит добро, а другим — терпение. Как только вы подводите оба эти «рельса» к своим жизненным целям, ваши шансы достичь успеха или признания уве-



личиваются. Особенно это касается воспитания детей. Правда, и на работе, как оказывается, терпимость позволяет не наживать врагов и создавать вокруг себя атмосферу доверия, которая, несомненно, полезна для построения карьеры.

Не обладая этим качеством, вы не сможете найти ни «палитуру», ни уж, тем более, «ключик», необходимые для решения проблем, и не сумеете понять, что хранится в «сундуке» у вас и ваших близких. А пока они не поверят в ваши добрые намерения, никакое терпение не поможет!

Поэтому в тот момент, когда захлестывает раздражение, нужно вспоминать о «рельсах», которые должны вывести вас из проблемной зоны. Иначе вместо устранения проблемы возникает усугубляющая ее склоки.

### **«Гора»**

Каждому периоду жизни человека соответствуют определенные жизненные интересы и жизненный опыт. О первых мы говорить не будем, только упомянем, что объективно у старика и ребенка мало общих интересов. Старик поднимался в гору опыта всю жизнь, а ребенок пока находится у ее подножия. При восхождении на обычную гору нам с каждым шагом все шире открывается перспектива. То же самое можно сказать и об опыте: с каждой ступеньки жизни мы видим вещи по-иному. Мы уже поднялись довольно высоко, и перед нами открылся вид на всю округу, а стоящие ниже видят только лес. Они с недоверием относятся к нашему утверждению, что за ним скрывается река, потому что им она не видна.

Родители часто жалуются, что с детьми сложно найти общий язык (так же как начальники сетуют, что с подчиненными сложно общаться). Если и у вас есть такая проблема, представьте себе более высокую позицию на горе. Для вас река — конкретный аргумент, а для тех, кто находится внизу, — абстрактный. Поэтому «в гору» приходится заманивать детей (или людей с меньшим опытом) не рассказами о красоте вида на реку, а чем-то другим или вовсе не упоминать ее на данной ступени жизни ребенка.



### «Точки отсчета»

Моя жена должна была родить со дня на день. Она была утомлена и неважко себя чувствовала. Однажды, чтобы ее подбодрить, я зашел в ближайшую кофейню и купил ей настоящего кофе и свежих плюшек. Я знал, что в последнее время ей не удавалось попить хорошего кофе, и предвкушал ее радость от сюрприза. Но жена увидела мои подношения и расстроилась. Оказалось, она вспомнила, как несколько лет тому назад мы гостили у наших друзей в Лондоне и мой товарищ утром купил своей жене ее любимые бублики. По-видимому, это проявление заботы очень запомнилось моей жене, а расстроилась она потому, что через два года та пара развелась.

Одно и то же событие оказалось приятным при использовании одной точки отсчета и грустным — другой.

Мне все же удалось переключить жену на радостное воспоминание о нашем недавнем отпуске, и на ее лицо вернулась улыбка. Она тут же сказала, как ей было приятно, что я принес ее любимые плюшки. Потом вспомнила о похожем пристрастии Карлсона и рассмеялась. Так и получается, что плюшки — одни и те же, а впечатление разное в зависимости от того, с какой стороны мы на них посмотрели. Йоги говорят, что со сменой настроения у человека меняется аура, т. е. энергетика. Уставший человек может почувствовать себя лучше, вспомнив приятный момент из прошлого и как бы вернув его энергетику.

Изменение точек отсчета — это не только манипуляция вашим сознанием извне, но и один из самых полезных навыков, необходимых для построения счастливой жизни. Вы переносите себя в другое временное измерение, используя фразы «Сегодня уже лучше, чем вчера» или «Через неделю будет еще лучше». Вы также меняете свое отношение к какому-то моменту своей жизни, вспоминая более неприятные эпизоды и говоря: «Слава богу, сейчас хотя бы все здоровы». Все это примеры успешного манипулирования «точками отсчета» для того, чтобы улучшить наше восприятие жизни, снизить стресс и увеличить жизнестойкость.

### **«Фильтр»**

Вы можете выбирать, как реагировать на события. Например, ваш начальник сказал вам что-то неприятное, но вы, сдержавшись, ничего ему не ответили, однако, придя домой, накричали на супругу, которая чем-то вызвала ваше неудовольствие. Почему вы сделали такой выбор: сдержались в первом случае, но излили свое раздражение на близкого человека?

Несомненно, в вашей жизни были моменты, когда вы чувствовали себя несчастным, однако потом происходило какое-то грустное или даже трагическое событие и вы понимали: то, что вчера делало вас несчастным, на самом деле было