

## Тактика 21. Позволяй другим сохранять лицо

Если хочешь получить желаемое при длительных отношениях, необходимо быть достаточно хорошей, чтобы не давать другим людям ронять свое лицо. Например, клиент не доволен графиком выполнения проекта, и ты высказываешь коллеге, что предупреждала об этом. В этом случае она почувствует себя только хуже. Поверь нам: она не с очень большим желанием возьмется помогать *тебе* в следующий раз. Указывая на то, что ты была права, а другой человек нет (даже если это действительно так, а ты поступаешь подобным образом из самых лучших побуждений), ты только испортишь отношения.

Большинство людей, будучи загнанными в угол, занимают оборонительную позицию и становятся агрессивными. Беспокоясь о том, как защитить свое эго, они придерживаются именно такого стиля поведения. Бросая вызов, цепляясь за то, что осталось от их униженного достоинства, они начинают выискивать пути, чтобы спасти свою репутацию. Все это на себе испытала Нелли, когда ее дочь отказалась порвать отношения с парнем, с которым встречалась, несмотря на то, что его видели с другой девушкой. Нелли всегда подозревала его в неверности по отношению к своей дочери и теперь поняла, что поведение дочери — это ответная реакция на ее слова. Чем больше Нелли говорила о недостатках парня, тем сильнее дочь его защищала. Оставаясь с ним, она тем самым в большей степени пыталась доказать маме, что она не права. Конечно, такое решение не только причиняло боль самой дочери Нелли, но и разрушало их отношения, а ведь всего этого можно было бы избежать, если бы Нелли прикусила язык и позволила своей дочери сохранить лицо.

Однако давать другим людям возможность не терять лицо совсем не должно означать, что нужно прикусить язык. В этом случае речь идет о том, чтобы благосклонно принимать искренние извинения и позволять человеку объяснять, почему

он поступил именно так. Когда Тоня серьезно заболела гриппом, ее друг не только не предложил помощь, но даже заявил, что не придет, пока ей не станет лучше. Когда Тоня выздоровела, ее друг извинился, что бросил ее в тяжелый момент, и объяснил, что боялся заразиться, а болеть ему было нельзя. Слишком много работы. Тоня имела полное право сердиться, но вместо этого она отнеслась к нему достаточно благосклонно и приняла извинения. Мало того, она сказала, что хорошо понимает его и, возможно, поступила бы так же, если бы оказалась на его месте.

Женщины-победители достаточно умны для того, чтобы не тыкать людей носом в их ошибки. И здесь нет ничего общего с поведением хорошей девочки. Таким образом они завоевывают уважение, потому что даже если это не выражается словами, другие люди понимают, что женщины-победители имеют достоинство и способны прощать.

### Заставь тактику работать на себя

- **Борись с желанием сказать «Я же тебе говорила».** Конечно, будет хотеться, но подумай, как это отразится на отношениях. Скорее всего, человек обидится и, подобно дочери Нелли, продолжит вести себя наоборот только для того, чтобы доказать свою правоту.
- **В ситуации позволить другим людям сохранять лицо в ущерб твоим интересам выбирай свои интересы.** Если, например, друг сказал что-то неприятное твоей подруге, поговори с ним об этом. Ты беспокоишься о ее чувствах, но и о том, чтобы не уронить его достоинства. С другой стороны, если его 85-летняя мама постоянно называет тебя другим именем, то ты, скорее всего, не станешь ее поправлять.
- **Слишком много заботы о чьей-то репутации — уже проблема.** Если вдруг ты обнаружишь, что тебе то и дело приходится спасать чью-то репутацию, это может быть сигналом нарастающей проблемы. И поэтому однажды необходимо все высказать в лицо. Если, например, твой брат

регулярно выпивает и оскорбляет твоего мужа на семейных встречах, спасти его репутацию ему уже не нужно — его самого нужно спасти от пьянства. Возможно, ему не нравится твой муж, но когда он получит помощь, то наконец осознает, что ты единственная, кто набрался мужества высказать ему все, и начнет тебя за это уважать.

## **Тактика 22. Выйди в отношениях за пределы зоны комфорта**

В юном возрасте девушки строят отношения с теми, у кого похожие же интересы. В отличие от юношей, которые не так разборчивы в том, кого принимать в свой социальный круг, у девушек к 17–18 годам уже формируются постоянные компании. Мальчишки собираются большой компанией на школьном дворе, а девочки могут унижить ту, кто, по их мнению, не достоин их дружбы. Такое явление известно как «поведение дрянных девчонок».

Зачастую такая модель поведения переносится во взрослую жизнь, но уже без крайностей. Но большинство из нас все еще стремится завязывать дружбу именно с теми, кто напоминает нам нас самих — у них обычно такие же интересы, убеждения, ценности. С ними легко строить отношения, потому что они так похожи на нас. А есть люди, в которых мы не видим никаких подкупающих черт, и все потому, что они не такие, как мы. И мы не стремимся наладить с ними контакт. А зря.

Речь идет не только о необходимости кому-то понравиться. Когда мы окружаем себя только теми людьми, у которых все так же, как и у нас, — точки зрения и мораль, нам начинает не хватать иного мнения, возможностей увидеть мир с другой стороны. В результате наши миры становятся искусственно суженными, нам не хватает разнообразия, необходимого для принятия взвешенных решений, талантов, дополняющих наш собственный, и связей, чтобы добиться личных и профессио-

нальных целей. Женщины-победители знают, что о книге судят не по обложке, поэтому забрасывают свои сети подальше, когда привлекают в свой мир других людей.

Ирина рассказывает историю, которая произошла с ней примерно 30 лет назад, когда она возвращалась из другого города однажды ночью в пятницу. Возле нее в самолете села ухоженная пожилая женщина аристократической внешности. Уставшая за долгий рабочий день, Ирина подумала про себя: «Эта женщина выглядит так, будто за всю свою жизнь не поработала ни дня. Я надеюсь, она не думает, что я весь полет буду с ней болтать». После этого она углубилась в книгу и не отрывалась от нее до самого приземления. Когда она закрыла книгу, женщина взглянула на нее, заметила, что Ирина в качестве закладки использовала визитную карточку компании «АРКО» и произнесла: «Как тесен мир. Мой муж — президент “АРКО”. Он встречает меня у выхода».

Это был, как говорится, тот самый момент, когда и сказать нечего (о нем мы поговорим подробнее в тактике 66). Поспешно составленное мнение помешало Ирине завязать отношения с тем, кто не только оказался довольно приятным человеком, но и мог бы познакомить ее с тем, кто, возможно, помог бы ее карьере. Это был хороший урок для Ирины — такую ошибку она больше не повторяла.

### Заставь тактику работать на себя

- **Не торопись оценивать новых людей.** Плохая идея при знакомстве с человеком создавать моментальное суждение, не обладая никакой информацией, а лишь оценивая внешность или голос. Если тебя что-то в человеке отталкивает или не нравится, восприми это как знак, что тебе необходимо узнать о нем больше.
- **Не отмахивайся от «ненормальных».** Ты находишься, скажем, на заседании комитета жильцов, и один из его членов (ты его не знаешь) предлагает нечто из ряда вон выходящее, отчего все охают и закатывают глаза. Ты тоже считаешь, что его предложение довольно безумно, и тебе

хочется списать его со счетов как ненормального. Но вместо того, чтобы находиться в зоне комфорта и быть как все, попытайся разобраться, почему он сделал такое странное предложение и как собирался осуществить свою затею. Может случиться так, что его уникальная идея совсем даже и не сумасшедшая, а как раз наоборот.

- **Тренируй свою терпимость.** Например, лучший друг твоего мужа — не тот человек, которого бы ты впустила в свой круг. Конечно, у него доброе сердце, он хорошо относится к твоим детям, к тому же они с твоим мужем знакомы сто лет, но его проблема в том, что он не знает, когда следует прекращать болтать! Посмотри — хорошее перевешивает плохое. В этом случае поступай так, как советует наша подруга и коллега-доктор Пэм Эрхардт: «Построй мост и перейди через него». Попробуй относиться к нему терпимо, проявив уважение.

## Тактика 23. Понимай, что такое услуга за услугу

В любых отношениях, будь то брак, дружба или профессиональное партнерство, существует взаимобмен, или услуга за услугу. То есть получение чего-то в обмен на что-то. И мы имеем в виду не только деньги. Это касается и таких вещей, как внимание, чувство привязанности, время или предпочтение. В нашей книге это выражение означает естественный взаимобмен, возникающий в рамках отношений любого характера.

Когда Александра и Андрей полюбили друг друга, провели помолвку и уже начали мечтать об общем доме, полном ребятишек, само собой пришло решение, что Александра будет сидеть дома и воспитывать их. Они оба были из больших семей, где детьми занималась мама, а папа зарабатывал деньги. Именно такую привычную и спокойную жизнь они себе

и представляли. Ах... браки вроде бы заключаются на небесах. Промотаем-ка пять лет вперед до того дня, когда они поняли, что ждут первого ребенка. Они пришли в невероятный восторг от этой новости, но у Александры был маленький секрет: она уже проработала семь лет на своей нынешней работе и теперь не совсем была уверена, что хочет стать мамой-домохозяйкой, как они планировали с мужем все эти годы.

Поговорив с близкими подругами, которые оставили работу после рождения детей, она выяснила, что многие из них чувствовали себя изолированными, отставшими от жизни и в некоторых случаях даже подавленными. Так же сильно, как они любили своих детей, они тосковали по работе. Александра не хотела оказаться в такой же ловушке. Она поняла, что хочет быть мамой, *но и* терять карьеру ей не хотелось. Она собралась нарушить договоренность, о которой они условились с Андреем еще до свадьбы, что, когда родятся дети, он продолжит работать, а она будет сидеть дома и воспитывать их. Такой поворот событий создал напряжение в отношениях, потому что Андрей чувствовал, что не получает того, за что «заплатил», когда женился. Разочарование, злость, досада — типичные чувства, когда одна из сторон в отношениях изменяет условия взаимобмена.

Легко понять, что такое услуга за услугу, или взаимобмен, на отношениях с работодателем. Например, это когда твои усилия на работе вознаграждаются заработной платой каждые две недели. В других отношениях условия взаимобмена более сложные, тонкие и больше подвержены недоразумениям, например как между Александрой и Андреем. Муж думал, что жена предпочтет работе семейный очаг и детей. Но когда подошло время им появиться, она изменила свое решение.

Хорошим девочкам неприятно, когда нарушаются условия взаимобмена, а женщины-победители не очень-то с ним церемонятся. Недавно Ирине позвонила одна клиентка, чтобы спросить, не могла бы та бесплатно прочитать лекцию для ее сотрудников. Клиентка работала на одну крупную компанию, где крутятся огромные деньги, но бесплатное выступле-

ние Ирины перед работниками могло бы сослужить хорошую службу для карьеры этой женщины — Ирина это прекрасно понимала. Во время переговоров Ирина сказала в непринужденной, но четко определяющей ее позицию форме, что она согласится прочитать лекцию бесплатно, если женщина, в свою очередь, пообещает помочь, когда самой Ирине понадобится ее помощь.

В любых отношениях существует взаимобмен, но если не понимаешь, в чем он состоит, результативных отношений создать не удастся.

### Заставь тактику работать на себя

- **Определи условия взаимобмена в каждом отношении.** Подумай о самых важных людях в твоей жизни. Что они получают *от тебя*? Что ты получаешь *от них*? Обмен равноценен? Если ты чувствуешь, что даешь больше, чем получаешь, значит тебя обманывают. А если ты получаешь больше, чем отдаешь, то со временем возникнут напряжение и чувство обиды, которые могут разрушить ценные для тебя отношения.
- **Выясни предполагаемые условия взаимобмена.** Например, у тебя есть подруга, которую ты всегда приглашаешь на обед, потому что она безработная. Ты, в свою очередь, ждешь, что она как-нибудь тоже окажет тебе услугу. Но когда ты звонишь и просишь ее посидеть один вечер с твоими детьми, она говорит, что слишком занята, и ты затаиваешь обиду. Возможно, она вовсе не эгоистична, а просто по-другому понимает предполагаемый взаимобмен ваших отношений. Немного позже мы дадим тебе несколько советов, как действовать в таких ситуациях. А пока запомни, что неверно понятый взаимобмен может стать источником обиды в *любых* отношениях.
- **Проговори вслух условия взаимобмена.** Не бойся сказать, что ты должна дать и что ожидаешь получить.