

Вступ

Стикаючись з черговим проявом підлості або дурості... будьте обережні, не дратуйтеся і не засмучуйтеся. Дивіться на цю рису просто як на додаткову інформацію — новий факт, який слід взяти до уваги при вивченні людського характеру. Ваше ставлення до неї повинно бути таким, як у мінералога, котрий натрапив на цікавий зразок гірської породи.

— Артур Шопенгауер

Упродовж життя ми неминуче маємо справу з розмаїттям людей, які створюють проблеми, роблять наше життя складним і неприємним. Серед них — керівники, колеги, друзі. Вони бувають агресивні або пасивно-агресивні, та більшість із них об'єднує вміння майстерно грати на наших емоціях. Часто вони видаються чарівними, сповненими ідей та ентузіазму. Їхня впевненість переконує, і ми йдемо за ними, мов заворожені. Лише згодом, коли вже пізно, виявляється, що ця впевненість була ірраціональна, а ідеї — не продумані. Якщо така людина знайдеться серед наших колег, вона може завдати шкоди нашій роботі або просуванню по службі — через затаєну заздрість і бажання нас знищити. На наше превелике розчарування, може виявитися, що такого колегу або підлеглого цікавили тільки власні інтереси, а ми були всього лише сходинокю на шляху до успіху.

Подібні ситуації завжди заскочують нас зненацька: ми не чекаємо, що людина поведеться у такий спосіб. Часто такі люди виправдовують свої дії хитро закрученою історією, або звалюють усе на «цапів відбуйвайлів». Вони знають, як збити нас із пантелику, втягнути у свою гру. Ми можемо заперечувати або сердитися, але врешті-решт почувемося безпорадними — адже шкоди вже завдано. Далі у нашому житті з'являється ще одна така людина, й уся історія повторюється.

Подібне відчуття спантеличення і безпорадності ми часто відчуваємо і щодо себе, щодо власної поведінки. Наприклад, ми раптом говоримо якісь слова, що ображають нашого начальника, колегу чи

друга — і навіть самі не знаємо, чому таке сказали. Можливо, в такий спосіб з нас виплеснувся гнів або напруга, і ми про це жалкуємо. Буває, ми з ентузіазмом кидаємося виконувати якийсь проєкт або задум, і тільки потім усвідомлюємо, що то була дурниця, змарнований час. Або, наприклад, ми в когось закохуємося, прекрасно розуміючи, що ця людина абсолютно нам не підходить — і все одно не можемо нічого з собою вдіяти. Ми питаємо себе: що на нас наїшло?

В таких ситуаціях ми помічаємо, що втрачаємо контроль над своєю поведінкою і діємо на шкоду собі. Скидається на те, ніби всередині нас ховається чортеня, чужинець, що не слухається нашої волі й підштовхує до неправильних учинків. Цей чужинець доволі дивний, або принаймні здається дивним у порівнянні з нами.

В обох випадках — коли негідно поводить хтось інший і коли нас прикро вражає власна поведінка — ми зазвичай гадки не маємо, в чому була причина. Звісно, можна вдатися до спрощених пояснень: «це зла людина, соціопат», або «на мене щось наринувало, я так ніколи не поведжуся». Але подібні пояснення не допоможуть ані краще зрозуміти, що відбулося, ані запобігти повторенню цього у майбутньому. Правда полягає в тому, що ми, люди, живемо поверхово, реагуємо на слова і вчинки на рівні емоцій. У нас формуються спрощені уявлення про себе та інших. Ми знаходимо для всього найпростіші і найзручніші пояснення.

А якщо пірнути глибше, не обмежуватися тим, що лежить на поверхні, а натомість наблизитися до справжніх причин людської поведінки? А якби ми могли збагнути, чому деякі люди нам заздять і намагаються зашкодити нашій роботі; або ж, самовпевнені, вважають себе нездатними на помилку? А якби ми справді могли зрозуміти, чому люди зненацька поводяться нерозумно, проявляють темний бік свого характеру, завжди себе виправдовують, або чому ми знову і знову йдемо за лідерами, які апелюють до наших найнижчих мотивів? А якби ми могли зазирнути глибоко в душу, оцінити характер людини, перш ніж брати її на роботу або будувати з нею стосунки? Це допомогло б уникнути багатьох емоційних травм.

Якби ми дійсно зрозуміли першопричини людської поведінки, то деструктивним людям було б не так просто знову й знову

прокручувати з нами свої витівки. Нас було б не так просто зачарувати і ввести в оману. Ми могли б передбачити їхні безчесні маніпуляції або зрозуміти, що їхні виправдання — неправда. Ми не дозволили б собі втягнутися в їхню гру, заздалегідь знаючи, що саме наша цікавість і дозволяє їм керувати нами. Врешті-решт наша здатність зазирати в глибини людського характеру позбавила б їх влади.

Те ж саме стосується і нас: а що коли б ми могли зазирнути в себе і зрозуміти, що викликає в нас небажані емоції, які потім виливаються у вчинки, часто всупереч нашій волі? А якби ми могли зрозуміти, чому нам так хочеться того, що мають інші, або ототожнитися з певною групою і зневажати тих, хто до неї не належить? А коли б ми могли дізнатися, що змушує нас говорити про себе неправду, або мимоволі налаштувати інших проти себе?

Зрозумівши цього чужинця, що сидить всередині нас, ми переконалися б, що це аж ніяк не чужинець, а частина нас самих, та й узагалі ми влаштовані значно складніше, загадковіше і цікавіше, ніж могли собі уявити. Усвідомивши це, ми змогли б покласти край негативним закономірностям, перестати себе виправдовувати, краще контролювати свої дії і те, що з нами відбувається.

Таке чітке розуміння щодо себе та інших багато в чому змінило б наше життя. Але спершу треба позбутися поширеного хибного уявлення про те, що здебільшого ми діємо свідомо, з власної волі. Страшно подумати, що інколи ми не контролюємо своїх дій — *та насправді так і є*. На нашу поведінку впливають глибоко вкорінені неусвідомлені сили. Ми бачимо результати — наші думки, настрої і вчинки — але механізми, що визначають наші емоції і схиляють поводитися у той чи інший спосіб, для нашої свідомості значною мірою закриті.

Розглянемо, наприклад, злість. Зазвичай ми вважаємо, що цю емоцію в нас викликає конкретна особа або група. Але якщо бути чесними і копнути глибше, то ми побачимо, що злість і розчарування часто викликають інші, глибинніші чинники. Можливо, цю емоцію викликає щось із дитячих спогадів, або якісь особливості обставин, в яких ми опинилися. Якщо над цим замислитися, можна простежити закономірності: ми сердимося, коли відбуваються певні

події. Але коли ця злість виникає, ми не замислюємося, що відбувається, — нас переповнюють емоції, і ми звинувачуємо в усьому інших. Те саме стосується й багатьох інших емоцій: ті чи інші події несподівано змушують нас почуватися впевнено, невпевнено, стримовано; нам хтось подобається, або ж нам хочеться уваги.

Назвімо сукупність цих глибинних сил, що нас відштовхують або підштовхують у певному напрямку, *людською природою*. Людська природа визначається будовою мозку, нервової системи, механізмом переживання емоцій. Усе це сформувалося в процесі еволюції нашого біологічного виду, що тривала близько п'яти мільйонів років. Чимало рис нашої природи можна вивести з особливостей, які знадобилися для виживання нашому виду соціальних тварин: вміння співпрацювати з іншими, високорівнева координація своїх дій із діями групи, створення нових форм комунікації та способів підтримки групової дисципліни. Ці давно набуті особливості зберігаються і продовжують визначати нашу поведінку — навіть в умовах розвиненого сьогодення.

Для прикладу візьмемо еволюцію людських емоцій. Виживання наших пращурів залежало від здатності спілкуватися одне з одним ще задовго до виникнення мови. У них сформувалися нові складні емоції — радість, сором, вдячність, заздрість, образа тощо. Ознаки цих емоцій одразу читалися на обличчі, швидко й ефективно повідомляючи про настрій особини. Пращури навчилися проїматися емоціями інших, і це допомагало згуртувати групу. Всі як один раділи або сумували — це допомагало об'єднатися перед лицем небезпеки.

І понині ми, люди, залишаємося сприйнятливими до настроїв і емоцій оточення, і це всіляко проявляється у нашій поведінці: ми несвідомо наслідуємо інших, бажаємо того, що мають вони, підхоплюємо «вірусні» почуття злості й обурення. Нам здається, що ми діємо з власної волі; ми навіть не здогадуємося, якою мірою наша податливість до емоцій інших членів групи впливає на наші вчинки й емоції.

Можна назвати ще ряд невидимих сил, що виводяться з такого ж далекого минулого і впливають на нашу повсякденну поведінку. Наприклад, до них належить потреба постійно оцінювати себе

і порівнювати з іншими за статусом; ця риса характерна для всіх культур мисливців і збирачів, і навіть для шимпанзе. Те ж саме стосується наших племінних інстинктів, на підставі яких ми поділяємо людей на «своїх» і «чужих». До цих первісних якостей можна додати нашу схильність маскувати будь-яку поведінку, на яку плем'я може подивитися скоса; в результаті формується темний бік особистості, що складається з усіх витіснених потаємних бажань. Наші предки знали про існування цього темного боку і усвідомлювали його небезпеку — вони вважали це проявом злих духів або демонів, яких необхідно вигнати з людини. Ми ж притримуємося іншого міфу — «на мене щось наринуло».

Коли ця первинна енергія або сила виходить на рівень свідомості, ми не можемо її ігнорувати і так чи інакше реагуємо з урахуванням обставин та своїх схильностей. Зазвичай ми знаходимо такій реакції якесь поверхнєве пояснення, так насправді й не зрозумівши, що відбулося. В результаті нашого еволюційного розвитку сформувалася певна обмежена кількість таких сил людської природи. Саме через них у поведінці й з'являються риси, деякі з яких ми вже згадували: заздрість, самозвеличення, нерозумність, недалекоглядність, конформізм, агресія й пасивна агресія. Вони також лежать в основі деяких позитивних рис людської поведінки — наприклад, емпатії.

Тисячоліттями ми блукали в п'їтмі, не розуміючи себе і своєї природи. Ми були в полоні численних ілюзій щодо людської тварини: нам здавалося, що ми з'явилися в якийсь божественний спосіб, і що наші предки — не примати, а янголи. Будь-які ознаки нашої первісної природи й тваринних коренів засмучували нас, і ми намагалися їх заперечити або витіснити. Ми прикривали свої темні імпульси найрізноманітнішими виправданнями і поясненнями, завдяки яким навіть найнегідніші вчинки багатьом сходили з рук. Але, попри наше небажання визнати правду про людську природу, настав час зробити це під тиском величезного обсягу накопичених знань.

За останні сто років опубліковано чимало психологічних праць, зокрема детальні дослідження дитячої психології і особливостей раннього розвитку (Мелані Кляйн, Джон Боулбі, Дональд Віннікотт), коренів нарцисизму (Гайнц Когут), темних сторін нашої

особистості (Карл Юнг), підґрунтя емпатії (Саймон Барон-Коен) та психології емоцій (Пол Екман). Тепер ми можемо скористатися численними досягненнями в науках, що допомагають нам краще зрозуміти себе. Серед них: дослідження мозку (Антоніо Дамасіо, Джозеф Леду), нашої унікальної біологічної природи (Едвард Вілсон), взаємозв'язку між тілом і розумом (Вілеянур Рамачандран), приматів (Франс де Вааль), суспільств мисливців і збирачів (Джаред Даймонд), нашої економічної поведінки (Деніел Канеман) і роботи в групах (Вілфред Біон, Елліот Аронсон).

Сюди ж можемо долучити й праці деяких філософів (Артур Шопенгауер, Фрідріх Ніцше, Хосе Ортега-і-Гассет), в яких висвітлено численні аспекти людської природи, а також ідеї багатьох літераторів (Джордж Еліот, Генрі Джеймс, Ральф Еллісон), наділених здатністю тонко відчувати неочевидні сторони нашої поведінки. І, нарешті, додамо сюди масу біографічної літератури, яка дозволяє прослідкувати людську природу в дії.

Ця книга є спробою поєднати всю цю скарбницю знань та ідей із різних напрямків досліджень (перелік основних джерел подається у бібліографії) і оформити їх у чіткий і практичний посібник з людської природи, збудований на доказах, а не на чиїхось уявленнях і моральних судженнях. Це жорстка і реалістична оцінка нашого виду, детальний аналіз, що дозволить краще усвідомити, ким ми є насправді.

Можете вважати «Закони людської природи» своєрідною книгою шифрів, що допоможе розгадати широкий діапазон людської поведінки — звичайної, дивної, деструктивної. Кожен розділ присвячено окремому аспекту або закону людської природи. Ми можемо назвати їх законами у тому сенсі, що їхній вплив змушує нас, людей, поводитися в досить передбачуваний спосіб. Кожен розділ містить історію про певну людину, зазвичай відому; ця історія ілюструє відповідний закон (негативний або позитивний), а також ідеї і стратегії на випадок, коли ми самі або інші люди потрапляють під вплив цього закону. Завершальна частина кожного розділу присвячена тому, як спрямувати цю силу людської природи у більш позитивне й продуктивне русло, щоб не бути пасивним рабом людської природи, а активно трансформувати її.

У вас може закрастися сумнів: а чи не застаріла ця інформація? Ви можете сказати, що ми стали значно цивілізованіші, прогресивніші, освіченіші, вийшли на новий рівень технологій, залишили свої первісні корені далеко позаду і почали переписувати власну природу. Насправді ж усе навпаки: ми ще ніколи не опинялися під таким потужним впливом людської природи і її руйнівного потенціалу, як тепер. Нехтуючи цим фактом, ми бавимося з вогнем.

Погляньте хоча б на соціальні мережі: вони посилюють нашу податливість на чужі емоції, втягують нас у вірусний вир, дають змогу лідерам-маніпуляторам використовувати нас. Подивіться на неприховану агресію, якою рясніє віртуальний світ — адже в ньому значно легше проявити свій темний бік й уникнути наслідків. Зверніть увагу на те, як наші схильності порівнювати себе з іншими, заздрити, намагатися підвищити власний статус, повернувши до себе увагу, лише посилилися з появою можливості миттєво спілкуватися з багатьма людьми. І, нарешті, придивіться, як проявляються наші племінні схильності і як для них, по суті, з'явилося ідеальне середовище — тепер дуже легко знайти собі групу, з якою хочеться ототожнитися, підкріпити свої племінні переконання у віртуальному світі, демонізуючи всіх інших, і перейти до колективного залякування. Потенціал хаосу, закладений у нижчих проявах нашої природи, тільки зріс.

Все просто: людська природа сильніша за будь-яку окремо взятую особу, організацію або технічний винахід. Врешті-решт, ця природа — а разом і її прадавне коріння — відображається в усьому, що ми створюємо. Вона рухає нами, немов пішаками на шахівниці.

Нехтуючи цими законами, ми наражаємося на ризик. Не бажаючи миритися з людською природою, ви просто прирікаєте себе на безпорадність і безпомічність, адже знову і знову всупереч власній волі потраплятимете у неприємні ситуації.

Книга «Закони людської природи» покликана занурити вас в усі аспекти людської поведінки і пролити світло на їхні причини. Якщо ви дослухаєтеся до неї, ця книга може радикально змінити ваше ставлення й підхід до інших людей. Крім того, ви зовсім по-новому подивитеся на себе. Ці зміни поглядів відбудуться в такий спосіб:

Купити книгу на сайті kniga.biz.ua >>>

По-перше, «Закони» навчать вас спостерігати за людьми спокійно й виважено, звільнять від зайвих виснажливих емоційних потрясінь.

Перебування в оточенні людей змушує нас хвилюватися і перейматися тим, як нас сприймуть. Під впливом таких емоцій дуже важко спостерігати за людьми, адже нас переповнюють власні почуття; ми аналізуємо слова й учинки інших під *особистим* кутом — я їм подобаюся, чи ні? «Закони» допоможуть вам уникнути цієї пастки, вказавши, наскільки глибоке підґрунтя зазвичай мають людські емоції і проблеми. Люди мають певні бажання і розчарування, які з'явилися за багато років чи навіть десятиліть до знайомства з вами. І от ви, з'явившись на їхньому життєвому шляху, стаєте зручною мішенню, на яку спрямовуються образи і злість. Вони приписують вам ті якості, які хочуть бачити. У більшості випадків особисто з вами ці якості не мають нічого спільного.

Це не повинно вас засмучувати — навпаки, вам від цього полегшає. Книга навчить вас не приймати їхні коментарі, холодне ставлення і роздратування на свій рахунок. Що глибше ви це усвідомите, то простіше вам буде реагувати без емоцій, а радше з бажанням зрозуміти, що викликало таку поведінку. При цьому ви почуватиметеся значно спокійніше. Коли ця звичка у вас укоріниться, ви будете менш схильні моралізувати і засуджувати інших; ви сприйматимете їхні недоліки як частину людської природи. Завдяки такому толерантному ставленню ви більше подобатиметеся людям.

По-друге, «Закони» навчать вас майстерно інтерпретувати сигнали, завдяки чому ви зможете значно краще орієнтуватися у людських характерах.

Звернувши увагу на чийсь поведінку, ми, як водиться, одразу ж зараховуємо дії людини до певної категорії, квапимося з висновками, і в результаті отримуємо судження, що відповідає нашим упередженням. Або ж ми приймаємо пояснення самої людини — і вона постає у найкращому світлі. «Закони» дадуть вам змогу позбутися цієї звички — ви зрозумієте, наскільки легко когось неправильно зрозуміти і наскільки оманливим буває перше враження. Ви навчитеся не поспішати, не довіряти своїм судженням й *аналізувати* побачене.

Ви братимете до уваги протилежності. Коли людина напоказ проявляє якусь рису — наприклад, упевненість, або перебільшену маскуліність, — найчастіше за цим стоїть спроба приховати реальність, в якій усе навпаки. Ви зрозумієте, що люди постійно грають на публіку, намагаючись здаватися прогресивними і праведними, щоб краще приховати свій темний бік. Ви побачите, як цей темний бік дає про себе знати в повсякденному житті. Якщо вчинок людини, здавалося б, не вписується в її характер, візьміть це до уваги: можливо, саме такий і є її справжній характер. Якщо людина за своїм еством ледача або нерозумна, вона видає себе у дрібних деталях. Ви можете це помітити, поки вам ще не встигли нашкодити. Здатність оцінювати справжню цінність людини, її відданість і сумлінність — це одна з найважливіших навичок, яка допоможе вам не брати на роботу поганих працівників і не будувати стосунки з людьми, які псуватимуть вам життя.

По-третє, «Закони» дадуть вам можливість розпізнавати і оминати небажаних людей, здатних завдавати душевного болю, — а інакше вони неминуче з'явилися б у вашому житті.

Агресивні, заздрісні, схильні до маніпуляцій люди зазвичай ніяк не виказують, що вони саме такі. При перших зустрічах вони можуть здаватися чарівними, осипати нас лестощами або вдаватися до якихось інших засобів, щоб нас роззброїти. Коли ж їхня негідна поведінка застає нас зненацька, ми злимося, почувемося зрадженими і безпорадними. Вони чинять постійний тиск, затьмарюючи нашу свідомість своєю присутністю — а в такому стані нам удвічі важче стратегічно мислити.

«Закони» навчать вас заздалегідь виявляти таких людей, і саме це найкраще захистить вас від них. Ви зможете обминати їх, або принаймні передбачатимете їхні маніпуляції, триматиметеся насторожі і зможете краще підтримувати емоційну рівновагу. Ви навчитеся подумки ставити їх на місце, зосереджуючись на очевидних слабких місцях і невпевненості, що стоять за їхньою мішурою. Ви не купитесь на їхній міф, і це позбавить їх впливу. Ви братимете на глузи їхні спроби виправдати свою егоїстичну поведінку. Ваша здатність зберігати спокій дратуватиме їх; через це вони нерідко гарячкуватимуть і припускатимуться додаткових помилок.

Спілкування з такими людьми більше вас не пригнічуватиме — цілком можливо, ви навіть почнете цінувати його як можливість відточити здатність володіти собою, морально загартуватися. Коли вам вдасться перемогти бодай одну таку людину, це неабияк додасть вам упевненості, і вас більше не лякатимуть навіть найнеприємніші зразки людської природи.

По-четверте, «Закони» покажуть вам реальні способи мотивації та впливу на людей, і це значно полегшить ваш життєвий шлях.

Зазвичай, коли нашим ідеям або планам чинять опір, ми мимоволі намагаємося змусити людей змінити свою думку в безпосередній спосіб: сперечаємося, повчаємо, вмовляємо — і всім цим ще більше налаштуємо інших проти себе. «Закони» дадуть вам зрозуміти, що людина від природи вперта, схильна чинити опір зовнішнім впливам. Будь-яку спробу переконання треба починати з послаблення цього опору, і слід старанно уникати всього того, що може несвідомо підсилити схильність захищатися. Ви навчитеся розпізнавати, що саме викликає в людини сумніви, щоб ці сумніви ненароком не посилити. Ви почнете мислити з точки зору *інших людей* — їхніх інтересів і уявлень про себе, які їм хочеться підтвердити.

Зрозумівши, що люди підхоплюють емоції одне одного, ви погодитесь, що найефективніший спосіб впливу — зміна вашого настрою і ставлення. Люди реагують на вашу енергію і манеру триматися навіть більше, ніж на ваші слова. Вони не чинитимуть вам опору. Натомість розслабленість та щира цікавість до іншої людини впливатиме на неї позитивно, майже гіпнотично. Ви дізнаєтеся, що найкращий спосіб, в який керівник може спрямувати людей у потрібному напрямку, це задати правильний тон: проявити до них належне ставлення, емпатію, подати приклад дотримання професійної етики.

По-п'яте, «Закони» відкриють вам очі на те, наскільки глибоко сили людської природи впливають на вас — і це дасть вам можливість звільнитися від негативних закономірностей.

Коли ми читаємо про темні сторони людської природи, ми схильні вважати, що йдеться не про нас. Це хтось інший — нарцис, поводить нерационально, заздрить, самозвеличується, схильний до активної чи пасивної агресії. Нам майже завжди здається, що ми

особисто діємо з найкращих намірів. Навіть якщо ми збиваємося з правильного шляху, то лише тому, що нас до цього змусили обставини або інші люди. «Закони» зруйнують цей самообман: всіх нас скроєно з одного матеріалу, і риси в нас однакові. Що швидше ви це зрозумієте, то з більшою силою зможете долати в собі ці потенційні негативні риси. Ви почнете перевіряти власні мотиви, усвідомлювати власну темну сторону і свою схильність до пасивної агресії. Це значно полегшить виявлення таких рис в інших.

У вас також побільшає смирення — ви зрозумієте, що ви не настільки кращі за інших, як вам уявлялося. Це усвідомлення не викличе у вас почуття провини чи пригнічення; зовсім навпаки. Ви приймете себе як повноцінну особистість — і добрий, і лихий бік — і облишите вдаваний образ святого. Вам полегшає, бо звільнившись від лицемірства, ви зможете бути собою. Ця риса вабить людей до вас.

По-шосте, «Закони» зроблять вас більш чуйною людиною, що б'юде з оточенням глибші й конструктивніші стосунки.

Ми, люди, маємо природжений потенціал розуміння інших, причому не лише на рівні інтелекту. Ця здібність сформувалася ще в наших найдавніших предків, які навчилися інтуїтивно вгадувати настрої та почуття інших, поставивши себе на їхнє місце.

«Закони» розкажуть вам, як вивести цю приховану здатність на найвищий рівень. Ви поступово навчитеся припиняти свій безперервний внутрішній монолог і уважніше слухати. Ви по зможі привчите себе займати позицію інших. Завдяки власній уяві і досвіду ви вживатиметеся у почуття співрозмовників. Коли вам розповідатимуть про болісні переживання, ви згадуватимете якийсь аналогічний важкий період зі свого життя. Ви не просто покладатиметеся на інтуїцію, а радше аналізуватимете інформацію, здобуту в такий емпатичний спосіб, і робитимете висновки. Це буде невинний цикл емпатії й аналізу, що завжди збагачуватиме ваші спостереження, посилюватиме вашу здатність бачити світ очима інших. Завдяки цій практиці ви на рівні тіла відчуєте зв'язок з іншою людиною.

На цьому шляху вам знадобиться смирення. Вам ніколи не відомо достеменно, що насправді думає інша людина. Помилитися

дуже легко. Тому не поспішайте з судженнями і залишайтеся відкритими, щоб дізнатися більше. Люди складніші, ніж вам здається. Ваша мета — краще зрозуміти їхню точку зору. Поступово це виходитиме у вас дедалі краще — так само як м'язи міцнішають завдяки регулярним вправам.

Розвиток емпатичних здібностей дасть вам безліч переваг. Ми всі занурені в себе, замкнені у власних світах. Вихід поза ці межі у світ іншої людини оздоровлює нас, дає відчуття свободи. Саме тому нас так ваблять кіно і художня література: вони дають можливість поглянути на світ очима героїв, що неабияк від нас відрізняються. Ця практика змінить усе ваше мислення. Ви привчите себе не триматися упереджень, жити тут і зараз, постійно адаптуючи свої уявлення про інших. Ця плинність відобразиться й на вашому загальному підході до розв'язання проблем: ви помітите, що враховуєте додаткові можливості, дивитися на справу з іншого боку. У цьому й полягає суть творчого мислення.

І, нарешті, «Закони» змінять ваше уявлення щодо свого потенціалу. Ви усвідомите кращий бік своєї особистості, і вам захочеться проявляти саме його.

Можна сказати, що в нас, людей, є дві суперечливі особистості: нижча і вища. Нижча зазвичай є сильнішою. Її імпульси тягнуть нас донизу, змушують реагувати на рівні емоцій, займати оборонну позицію. Ця особистість схиляє до самоправедності, відчуття зверхності над іншими. Вона змушує нас шукати негайного задоволення, відволікатися, завжди йти шляхом найменшого опору. Вона ж спонукає нас переймати погляди інших, розчинятися в групі.

Імпульси вищого «я» підштовхують нас вийти за власні рамки, щоб налагодити глибші стосунки з іншими, глибше поринути в роботу, думати, а не реагувати, йти власним життєвим шляхом і зрозуміти, в чому наша унікальність. Нижча сторона нашої природи є більш тваринною і реактивною; нам дуже легко в неї скотитися. Вища сторона — більш людяна, пов'язана з мисленням і самосвідомістю. Вищі імпульси є слабшими, тож ця сторона особистості вимагає більше свідомих зусиль.

Але усвідомлення і розвиток саме цієї сторони особистості дає найбільші плоди, адже дозволяє досягти самореалізації. Книга

допоможе вам у цьому: в рамках кожного закону ви отримуєте інформацію про його потенційні позитивні прояви.

Пізнавши свою схильність до ірраціональності, ви навчитеся усвідомлювати, як емоції впливають на ваше мислення (розділ 1), що дасть можливість нейтралізувати цей вплив і діяти раціональніше. Зрозумівши, як наше ставлення впливає на те, що з нами відбувається, і якою мірою наше світосприйняття схильне обмежуватися під впливом страху (розділ 8), ви дізнаєтеся, як формувати позиції, що забезпечують широке світосприйняття і безстрашність. Ви усвідомите схильність до порівняння себе з іншими (розділ 10), і ця схильність стане вашим стимулом до успіху. Захоплені визначними досягненнями інших, ви надихатиметеся ними і братимете з них приклад. В такий само чарівний спосіб вам вдасться перетворити всі первісні якості, скориставшись новими знаннями для протидії сильному впливу своєї нижчої природи.

Нехай ця книга буде для вас навчальним курсом з людської природи. Ви розвиватимете певні навички: спостереження і оцінювання характеру інших, здатність зазирати вглиб себе. Ви працюватимете над тим, щоб проявити вищу сторону своєї особистості. Завдяки практиці ви опануєте це мистецтво, навчитеся захищатися від найгірших сюрпризів од інших людей, а самі станете більш раціональною, самосвідомою і продуктивною особистістю.

Людина стане кращою, коли ви їй покажете, якою вона є.

— Антон Чехов