

## Глава 7

# Внимание, драма на подходе!

## *Три опережающих индикатора*

*План есть у каждого. До тех пор, пока не пропустишь  
удар в челюсть.*

Майк Тайсон

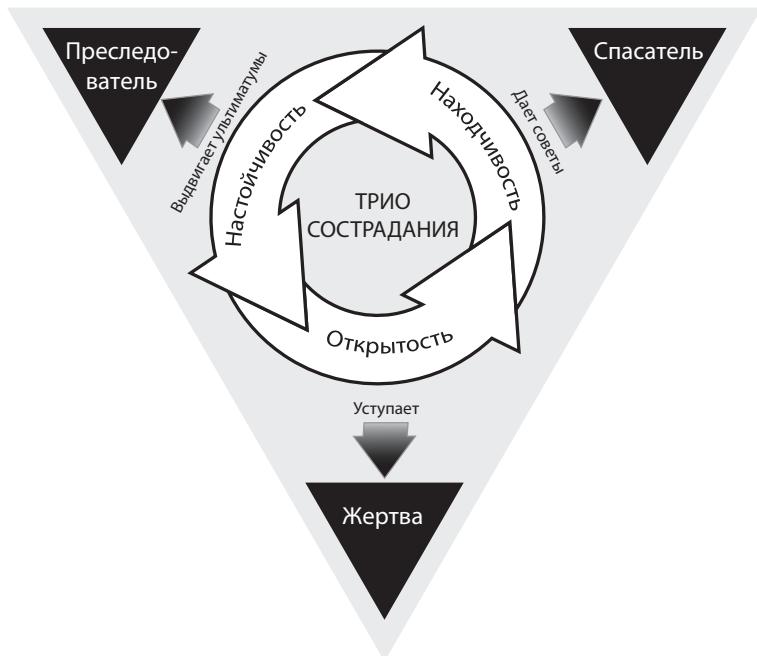
Обычно я просыпаюсь по утрам с добрыми помыслами. Встаю с той ноги, в настроении и с желанием делать что-то хорошее. Я верю, что большинство людей хотят принести пользу этому миру. Они хотят чувствовать себя уверенно и осознавать свою ценность. Они хотят помочь другим стать лучше. Хотят быть достойными доверия окружающих.

А потом начинается жизнь. Драма стучит в дверь. Вокруг сплошь безразличие, никто даже не пытается решать собственные проблемы и уж тем более выполнять обязательства. Отовсюду звучат приглашения: «Эй, присоединяйся к нашей драме!»

Как угадать, что находишься на грани того, чтобы скатиться в драму? Как распознать, что окружающие уже втянуты в этот водоворот? Наша команда выявила три модели поведения, которые мы называем опережающими индикаторами. Неуловимые изменения в поведении, мыслях, чувствах и убеждениях подают сигнал, что человек, возможно, покидает безопасное место в рамках цикла сострадания и движется в сторону драмы. Чаще всего это происходит при нарушении одного или более правил цикла сострадания. Эти тревожные признаки свидетельствуют, что пропущен тот или иной навык сострадания и где-то рядом уже маячит тенью роль из драматического

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

треугольника. Но есть и хорошая новость: распознавая врага на подходе, куда легче развернуть ход событий, пока не нанесен слишком большой ущерб.



### УСТУПКА: ОТКРЫТОСТЬ ТЕРЯЕТ УВЕРЕННОСТЬ

Открытые люди как никто умеют создать гармонию и поддержать других. Для них уступка не равнозначна здоровому компромиссу. Это, скорее, решение пожертвовать собственными важными границами, потребностями и желаниями ради того, чтобы избежать конфликта и сохранить мир. Уступкой, как правило, движет страх, что конфликт приведет к неодобрению или неприятию окружающих. Ложное убеждение нашептывает: «Я в порядке, только если не провоцирую конфликт».

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

Примеры:

«Можно подкрутить отопление, если никто не возражает?»

«Хорошо, я задержусь». (Хотя он пропускает футбольный матч с участием своей дочери.)

«Я просто подожду здесь в надежде, что кто-нибудь заметит мое одиночество».

«Все в порядке, я уверена, что ты не хотел кричать на меня».

В этих примерах человек жертвует комфортом, обязательствами перед ребенком и границами личного уважения, лишь бы уйти от возможного конфликта. Некоторые из этих примеров могут показаться более яркими и очевидными. Но, каким бы мелким ни был повод, решение уступить раскрывает и усиливает образ мыслей, чувств и поведения, разрушающий в человеке чувство собственного достоинства. Это создает плодородную почву для взращивания мифов жертвы: «Ты можешь сделать так, чтобы мне стало плохо» и «Ты можешь сделать так, чтобы мне стало хорошо», постепенно подводя к убеждению: «Я не в порядке. Ты в порядке».

Движение по циклу сострадания требует возвращения к открытости. Однако это легче сказать, чем сделать. Поскольку уступка мотивирована страхом быть отвергнутым, надо работать над тем, чтобы укрепить безусловную ценность собственной личности и самопринятие. Вот три установки, которые поддержат вас, когда вы почувствуете, что готовы сдаться:

«Я в порядке. Мои границы и потребности, чувства и желания важны».

«Я достоин того, чтобы следовать своим желаниям, как и все остальные».

«То, как реагируют на меня другие, даже если мне это не нравится, не определяет мою личность».

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

## НЕПРОШЕНЫЕ СОВЕТЫ: НАХОДЧИВОСТЬ НАГЛЕЕТ

Находчивые люди умеют распознать проблему и быстро придумывают решение. Впрочем, иногда они переусердствуют в своем рвении, обычно с добрыми намерениями, и предлагают рецепты спасения без разрешения другой стороны. Непрошеные советы рождаются из убеждения: «Я лучше знаю, что нужно, и тебе нужна моя помощь, даже если ты не просишь об этом». За стремлением защитить других от их недостатков и проблем скрывается желание получить признание собственной компетенции и ответственности. Ложное убеждение звучит так: «Ты будешь в порядке, если примешь мой совет».

Примеры:

*«Дай-ка я покажу тебе, как это делается».*

*«Почему ты просто не скажешь ему, чтобы он прекратил это?»*

*«Я заметил, что каждое утро ты бежишь варить кофе. Тебе следует делать это с вечера».*

*«Видишь, что происходит, когда ты торопишься?»*

*«Ты не думаешь, что было бы лучше отключать телефон на ночь?»*

Вы, наверное, смогли уловить благие намерения, стоящие за этими фразами. Между тем в них угадывается и острая потребность почувствовать свое превосходство как человека более смышленого и хваткого. Вспомните, что говорит находчивость: «Ты и я способны», в то время как непрошеный совет подчеркивает: «Я способен, и тебе нужна моя помощь, даже если ты не просишь об этом». Последний из вышеприведенных примеров иллюстрирует то, что адвокаты называют наводящими вопросами. Когда предложение начинают с отрицания, это указывает на то, что вы пытаетесь руководить другим человеком, склоняя его к вашей точке зрения. Так адвокаты

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

манипулируют свидетелями, побуждая их говорить то, что от них хотят услышать. Но этим грешат не только адвокаты!

Я хотел бы подчеркнуть, что в советах нет ничего плохого, если другой человек открыт для того, чтобы их принять, и дал вам разрешение их предложить. Чтобы не выглядеть назойливым, проще всего спросить у человека, можно ли поделиться с ним некоторыми соображениями. Однако очень важно, чтобы в вашем вопросе звучало безобидное любопытство, не содержалось намеков на правильный или неправильный ответ и чувствовалась готовность отойти в сторону, если ваше предложение будет отклонено.

Если вы заметили, что лезете с непрошеным советом, следующие три утверждения помогут вам сменить курс и вернуться на орбиту цикла сострадания:

«Я умный и способный. Другие тоже могут проявить себя с лучшей стороны, если я не буду им мешать».

«Больше всего пользы я приношу, когда люди первыми обращаются ко мне и открыты для моей помощи».

«Лучший способ помочь кому-то — просто быть рядом, даже ничего не советуя».

## УЛЬТИМАТУМЫ: НАСТОЙЧИВОСТЬ ТЕРЯЕТ КОНТРОЛЬ

Выслушав конструктивное заявление Хуаниты в кафе, Салли подумала: «Если бы ты действительно заботилась обо мне, то поняла бы, что это Фред во всем виноват. Раз ты заступаешься за него, значит, ты плохая подруга». Она злилась на Хуаниту, убеждая себя в собственной правоте. Поведение Салли — не что иное, как опережающий индикатор в виде ультиматума.

Настойчивые люди гордятся своим умением довести дело до конца и выполнить взятые на себя обязательства. Возмущаясь теми, кто,

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

по их мнению, не проявляет должной ответственности и не достоин доверия, они скатываются к драме, предъявляя необоснованные требования и увлекаясь обобщениями. Они упрощенно оценивают людей и их мотивацию, приписывают им дурные намерения, про-черчивают невидимые границы между теми, кто в порядке и кто не в порядке. Ультиматумы не следует путать с границами. Говоря о последних, мы имеем в виду поведение. А ультиматумы затрагивают личные качества. В предыдущем примере Салли мысленно смоделировала ситуацию, руководствуясь порочной логикой, которая позволила ей обвинить Хуаниту в предательстве и тем самым избавиться от ответственности за свое поведение. Ультиматум как своеобразная умственная гимнастика дает нам возможность угрожать или списывать кого-либо со счетов, превращая борьбу с трудностями в конфликтную ситуацию.

Вот некоторые типичные примеры ультиматумов:

«Сделай это, а не то смотри у меня!»

«Это последний раз, когда я доверяю тебе».

«Если еще раз опоздаешь, считай, ты уже не в команде».

«Если не закончишь вовремя, с тобой придется расстаться».

«Ты БУДЕШЬ дома к семи часам».

«Я уже ссыт по горло этим компьютером».

«Ты не оставляешь мне никакого выбора, кроме как уволить тебя».

Ультиматум говорит о том, что человек больше не желает или не заинтересован бороться «за». Чувство собственной правоты становится для него выше личной эффективности. Люди обычно прибегают к ультиматумам, когда испытывают гнев, страх, разочарование, отчаяние, обиду или смущение и им не хватает навыков или

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

уверенности проявить себя как-то иначе. Опасаясь потерять контроль, они прибегают к ультиматумам, чтобы замаскировать истинную потребность в уважении и признании.

Выдвигая ультиматумы, люди создают благодатную почву для неудач и неприятностей, поскольку рассчитывают на то, что другие возьмут на себя всю полноту ответственности за конечный результат. Сами они находятся в пленах ложного убеждения: «Я в порядке. Ты не в порядке». По иронии судьбы, совместная борьба в сострадании подразумевает общий контроль над результатами, в то время как сторонники ультиматумов перекладывают на других всю ответственность за исход дела. Предъявляя кому-то ультиматум, я отдаю ему всю полноту власти, в том числе над моим поведением.

Узнаете эту цитату? «Валяй, порадуй меня». Вот история ее происхождения.

Клинт Иствуд в роли Гарри Каллахана в фильме 1983 года «Внезапный удар» заходит в закусочную, чтобы выпить утреннюю кружку кофе, и становится свидетелем ограбления. В перестрелке он убивает всех грабителей, кроме одного. Однако уцелевший бандит берет в заложницы официантку Лоретту, приставляет к ее голове пистолет и угрожает убийством. Вместо отступления Гарри направляет свой револьвер «Магнум» калибра 44 в лицо парню и, подзадоривая того, произносит сквозь стиснутые зубы и со свойственной ему ухмылкой: «Валяй, порадуй меня». Он имеет в виду, что, если грабитель попытается причинить вред Лоретте, Гарри с радостью его пристрелит<sup>1</sup>.

Ультиматумы посылают месседж: «Если ты сделаешь то-то и то-то, тогда я с полным правом буду тебя преследовать».

В колледже я был первым игроком нашей команды по теннису. Не могу сказать, что я отличался уступчивостью, трудолюбием, лояльностью и почтительностью, и это здорово беспокоило моего тренера. Он придавал большое значение настойчивости, но ее-то мне и не хватало. На предпоследнем курсе я выкинулся из очередной фортель, и для тренера это стало последней каплей. Он накинулся на меня, хотя и был на голову ниже ростом, и отругал за «некомандное

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

поведение». Багровый от злости, запыхавшийся, он закончил свою речь ультиматумом: «Ты у меня больше не игрок номер один, пока не научишься проявлять хоть немного уважения!»

Драма притягивает драму. И я не устоял. Сохраняя спокойствие, я ответил: «Совершенно очевидно, тренер, что вы не научились мотивировать своего лучшего игрока. Печально, и это вас не красит». Да! Я дал ему отпор как преследователь преследователю.

Доктор Стивен Карпман известен высказыванием о том, что в любом конфликте у каждой стороны не менее 10% правды. Тренер как минимум на 10% не ошибался насчет моего поведения. И мне хочется думать, что я был по крайней мере на 11% прав в оценке его тренерского мастерства. Но, похоже, я до сих пор не могу выбросить из головы эту историю! Я выиграл ту битву и проиграл войну. Меня разжаловали из лидеров команды, и следующие несколько недель мне пришлось много работать, чтобы вернуть доверие тренера и моих товарищей. Я извлек ценный урок, на собственной шкуре ощутив последствия состязания двух преследователей. Проигрывают оба, независимо от того, насколько они правы<sup>2</sup>.

Если вы заговорили языком ультиматумов, вот три установки, которые помогут вам вернуться на правильный путь:

*Я не лодырь. Это похвально.*

*Подмечая лучшее в других, я могу добиться от них максимальной отдачи.*

*Иногда лучше быть эффективным, чем правым.*

Опережающие индикаторы драмы можно сравнить с отбойниками на обочине. Чем раньше вы их заметите и скорректируете курс, тем выше вероятность избежать ущерба или свести его к минимуму. Игнорируя предупреждения, вы прыжком попадаете в драму, и тут-то начинается свистопляска! Как проявляются опережающие индикаторы в вашей жизни? Какие мысли, чувства или убеждения подсказывают вам, что вы скользите в кювет? Готовы ли вы отреагировать конструктивно?

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

## ОТКЛИК НА ОПЕРЕЖАЮЩИЕ ИНДИКАТОРЫ

В главах 9–11 я приведу конкретные стратегии и формулы ответа на полномасштабную драму. Опережающие индикаторы — это всего лишь приглашения к драме, своего рода проводники. Противостоять и ответить им можно, применяя соответствующий навык. Тем самым вы предлагаете другому человеку вернуться в цикл сострадания. Вот некоторые примеры опережающих индикаторов и реакции сострадания.

Заявление как опережающий индикатор	Реакция сострадания
<b>Уступка</b>  «Можно подкрутить отопление, если никто не возражает?»  «Я не понимаю, лучше подожду»	<b>Открытость</b>  «Я забочусь о твоем комфорте»  «Терпеть не могу, когда чувствую себя сбитым с толку»
<b>Непрошеные советы</b>  «Почему ты просто не скажешь ему, чтобы он прекратил это?»  «Дай-ка я покажу тебе, как это делается»	<b>Находчивость</b>  «Если тебе доводилось бывать в таких ситуациях, я с удовольствием послушаю, что ты предпринимал»  «Спасибо за предложение. Если у меня возникнут вопросы, могу я попросить тебя о помощи?»
<b>Ультиматумы</b>  «Если ты еще раз опоздаешь, считай, что ты уже не в команде»  «Ты ходишь по тонкому льду»	<b>Настойчивость</b>  «Обязуюсь приходить вовремя»  «Ты обещал подсказать, где мне остановиться»

Эта стратегия не решит всех проблем и не станет той волшебной палочкой, что будет непременно возвращать людей в цикл сострадания. Тем не менее это надежная защита от искушения поддаться

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

на провокацию и возможность вовлечь других в конструктивный диалог. Что если они все равно продолжат заваливаться в кювет драмы? В следующих главах вы найдете дополнительные инструменты и более действенные методы вмешательства.

---

*Хотите совершенствовать процесс обучения?*

- *Обратитесь к руководству по личностному росту в приложении А и составьте свой профиль устойчивости к драме.*