



ОГЛАВЛЕНИЕ

Об авторе.....	7
Введение	9

Часть 1 Я — ТЫ — МЫ

«Почему ты меня не слушаешь?!»	13
Кого, как и зачем хвалить	18
Откуда берутся возражения?	23
Красивая, успешная и... одинокая	28
Преуспевающий, состоятельный и... несчастный	30
Виртуальная НЕреальность	33
Как пройти этап притирки друг к другу?	35
Скороспелый брак: «плюсы» и «минусы»	38
Увлеченные супруги	43
Дружба семьями	48
«Скажи мне, кто твой друг...»	54
Если друг оказался вдруг.. начальник	59
Почему люди не понимают друг друга?	63
Причина ссор — наши ожидания	68
«Он меня больше не любит?»	70
Измена: что дальше?	72
Гнев, злость, агрессия	74
Саногенное размышление об обиде	80
Саногенное размышление о вине и стыде	87
Как обуздать ревность?	95
Когда дети становятся взрослыми	100
Давайте будем меняться!	106

*...очень важно, чтобы человек,
с которым вы разговариваете, видел, чувствовал,
что вы его внимательно слушаете*





ЧАСТЬ 2 КАК ЖИТЬ?

Учимся побеждать депрессию	113
Наш спутник жизни — Страх	121
Извечное противостояние. Мы и стресс	127
Уверенность в себе на работе и дома.	133
Психология, религия и восточные практики.	138
Кто я на самом деле?	143
Три способа неправильно жить.	146
Путешествие в конец жизни и обратно	149
Что такое характер?	152
Быть президентом и патриотом своей «страны»!	156
Загадочный парадокс	159
Решение психологических проблем через «расширение»	162
Проблема? или учебный материал?	169
«Не спится, няня...»	172
Кризис среднего возраста: как его пережить?	174
В компании с самим собой.	186
Когда приходит время попрощаться....	191
«Мне снится необычный сон... Что бы это значило?».	196
Два простых рецепта хорошего самочувствия	198
Коротко о главном	201



...Как часто мы слушаем человека,
но не слышим, не вникаем в смысл его слов,
неверно интерпретируем то, о чем он нам
сказал. Почему по-настоящему слушать
собеседника — трудно? Какие ошибки
мы при этом совершаем? Как научиться
искусству и технике слушания?..



«ПОЧЕМУ ТЫ МЕНЯ НЕ СЛУШАЕШЬ?!»

Трудно назвать что-то более важное для доверительных близких отношений, для прочной дружбы и даже для успеха в деловом общении, чем умение слушать. Кажется, что ничего сложного в этом нет и каждый из нас слушать умеет, но на самом деле все не так просто. Как часто мы слушаем человека, но не слышим, не вникаем в смысл его слов, неверно интерпретируем то, о чем он нам сказал. Почему по-настоящему слушать собеседника — трудно? Какие ошибки мы при этом совершаем? Как научиться искусству и технике слушания?



Слушать — и слышать

На консультацию к психологу приходит семейная пара: «Мы часто ссоримся». Жена рассказывает историю недавнего конфликта. Муж перебивает: «Все было не так!» Рассказывает свою версию. Жена перебивает: «Ты неправильно рассказываешь!» И вот уже, буквально

...очень важно, чтобы человек,
с которым вы разговариваете, видел, чувствовал,
что вы его внимательно слушаете





с первой минуты консультации, очевидно, что оба супруга не слышат друг друга, а лишь защищают собственную позицию, свою правоту. Не удивительно, что между ними часто вспыхивают ссоры, и так же не удивительно, что не получается приходиться к согласию, находить взаимоприемлемые решения. Начинать психологическую работу приходится с азов: учиться слушать.



Слушать — и проверять понимание

Речь собеседника, кто бы он ни был, мы воспринимаем вовсе не так, как, например, слушаем музыку или звуки Природы, — мы ловим смысл произносимых слов, их значение. Моментально, автоматически в нашем бессознательном возникает какой-то отклик, та или иная реакция. Она зависит от того, как соотносится наша интерпретация услышанных слов с нашими убеждениями, ценностями, установками.

Пример: супруги ссорятся; жена кричит: «Уходи! Не хочу тебя видеть!» На что муж говорит: «Ты хочешь развестись? Да пожалуйста!» Предразводная ситуация? Вовсе нет. Только в кабинете у психолога получается прояснить, что «не хочу тебя видеть» означает: «Я сейчас расстроена, обижена; через пять минут успокоюсь, приду в себя, и мы тогда спокойно поговорим». В картине мира мужа произнесенные женой слова означают ее желание прекратить отношения вообще — отсюда и его ответ.

Легко предвидеть, что повторение подобных ситуаций может привести к реальному разрыву — почти что «на пустом месте». Чтобы этого не произошло, необходимо и достаточно сверять свою интерпретацию сказанного





собеседником с изначально заложенным им смыслом. Для этого нужно спрашивать: «Правильно ли я тебя поняла, что (...)?»», или: «Насколько я понимаю, ты имеешь в виду, что (...)?»», или: «Ты хочешь сказать, что (...), — я правильно тебя понимаю?» По опыту консультирования, могу сказать, что очень часто понимание происходит не точно, не полно, и такое прояснение приносит огромную пользу, поскольку не только не возникает ссоры из-за ошибки, но и взаимопонимание между людьми улучшается и навыки общения у них развиваются.



Слушать — и не перебивать

Как уже было сказано выше, когда вы перебиваете говорящего человека, это значит, что вы находитесь не столько в контакте с ним, сколько сидите в рамках своих представлений и не пытаетесь собеседника по-настоящему понять (ведь для этого его нужно, как минимум, выслушать). Даже когда вам уже «все ясно» и вы уже «знаете», что он сейчас скажет, — все равно: не дать человеку договорить — это почти гарантия неконструктивного разговора — не диалога, а обмена «любезностями», в результате чего у вас обоих останется ощущение неудовлетворенности.



Слушать — и проявлять внимание

Бывают, однако, такие ситуации, в которых просто сидеть и слушать — недостаточно. Когда, к примеру, вы разговариваете с неуверенным в себе человеком,

...очень важно, чтобы человек, с которым вы разговариваете, видел, чувствовал, что вы его внимательно слушаете





необходимо ему немного помочь. И в том случае, если ваш собеседник чем-то смущен, неловко себя чувствует, даже стесняется вас или же темы разговора, — ему тоже нужно помогать.



Поскольку самое главное в любом общении — это внимание, то очень важно, чтобы человек, с которым вы разговариваете, видел, чувствовал, что вы его внимательно слушаете.

Невербально, на языке тела о вашем внимании к говорящему скажет взгляд, направленный на него, а не в сторону, небольшой наклон головы, кивки, а также разворот корпуса к собеседнику. Подтвердят ваше внимательное слушание такие слова, как «да», «понимаю» и т. п. Можно время от времени говорить «ага» или «м-м-м», что означает: «Продолжай», «Я тебя слушаю», «Мне интересно».



Слушать — и задавать вопросы

Иногда важную роль в процессе разговора играют вопросы. Так называемые закрытые вопросы предполагают только два варианта ответа: «да» или «нет». «Ты сердисься потому, что я опоздала?» Альтернативные вопросы предлагают выбор. «Мы поедим к маме в эти выходные или в следующие?» Самые широкие возможности для ответа дают открытые вопросы: «Почему ты не хочешь со мной разговаривать?», «Чем я могу помочь тебе сейчас?», «Что ты думаешь о нашей завтрашней поездке?»





С помощью точно поставленных вопросов можно и направлять разговор в нужную сторону, и помогать собеседнику формулировать свои мысли, выразить свою точку зрения.

Существуют и другие способы убедиться в том, что вы внимательно слушали собеседника и правильно поняли его мысль. Это перефразирование и резюмирование. При перефразировании вы своими словами отражаете суть того, что было сказано. Резюмирование делают в конце разговора, подводя его итоги. В обоих случаях, конечно, собеседник может вас поправить.

В завершение разговора об умении слушать хотел бы привести советы известного американского психолога Берри Уайнхолда:

- слушая человека, настройтесь на его переживания, постарайтесь ощутить, какие чувства он испытывает;
- во время разговора повернитесь лицом друг к другу и периодически смотрите друг другу в глаза;
- спрашивайте и уточняйте, правильно ли вы поняли и выразили то, что собеседник сказал и почувствовал.

...очень важно, чтобы человек, с которым вы разговариваете, видел, чувствовал, что вы его внимательно слушаете





...Как часто мы слушаем человека,
но не слышим, не видим в смысле его слов,
неверно интерпретируем то, о чем он нам
сказал. Почему по-настоящему слушать
соседа — трудно? Какие ошибки
мы при этом совершаем? Как научиться
искусству и технике слушания?..



КОГО, КАК И ЗАЧЕМ ХВАЛИТЬ

«**К**то похвалит меня лучше всех, тот получит большую конфету!» — говорила юная героиня одного мультфильма, — и хотя, по замыслу авторов, она показывала детям отрицательный пример нарциссической самовлюбленности, доля жизненной правды здесь есть: каждому из нас важно слышать о себе хорошие слова. А раз так, то важно и уметь похвалить, то есть подарить человеку ваше одобрение, восхищение, благодарность, признательность. Так ли это просто на самом деле, как кажется на первый взгляд?



Праздник, который заканчивается

Ни разу ни от одной пары, обратившейся к психологу по поводу сложных внутрисемейных проблем, я не слышал удовлетворенности в том, что касается добрых слов, похвалы, комплиментов, — наоборот, их всегда не хватает или же вообще давно уж нет...





Невозможно переоценить важность искренней, своевременной похвалы в семейных отношениях.

На начальном этапе знакомства, в период романтической влюбленности даже самые малоэмоциональные мужчины оказываются способными извлечь из себя слова восхищения своей избранницей, а вот спустя, скажем, 5–7 лет брака, да после рождения детей, да «пробиваясь с боями» сквозь ипотеку, ремонт, дачу, работу, — до похвал ли тут?!

«Недобор» в добрых словах испытывают, как правило, обе стороны. Но есть специфика. Возьмем, к примеру, распространенную ситуацию, когда муж работает, а жена занимается воспитанием детей и домашним хозяйством. Тогда женщине, чаще всего, не хватает комплиментов от мужа о том, как хорошо она выглядит, какая она хорошая жена, мать и хозяйка. Недостаток по первому пункту вызывает у многих женщин сомнения в своей сексуальной привлекательности, снижение самооценки, появление неуверенности в себе. Муж, со своей стороны, нередко недополучает похвалу за финансовое обеспечение жизни всей семьи, посильное участие в воспитании детей, в решении организационных, хозяйственных, бытовых вопросов. Это сказывается на его самоощущении негативным образом, что ведет, в частности, к нежеланию проявлять нежные чувства и внимание к жене. Круг замкнулся.

...очень важно, чтобы человек, с которым вы разговариваете, видел, чувствовал, что вы его внимательно слушаете





Незаменимый сотрудник

Хотя мы уже не первое десятилетие живем в условиях так называемой рыночной экономики, по правилам которой основным видом поощрения сотрудника являются деньги (а не почетные грамоты, как в советское время), наш менталитет не настолько изменился за эти годы, чтобы не ценить заслуженную похвалу со стороны руководителей, деловых партнеров, коллег по работе. Услышать, что твою работу ценят, что твой вклад в общий успех заметен, что ты как специалист важен компании, что людям работать с тобой хорошо, — для многих людей такая нематериальная оценка их труда очень существенна. Многие из нас предпочтут работать в таком коллективе, где тебя уважают и ценят — и говорят об этом, нежели в структуре, где ты — винтик большого механизма, а винтики не хвалят (хотя премию дать могут).

Справедливости ради отметим, что все больше компаний, осознавая значимость для своих сотрудников похвалы и других видов нематериального признания заслуг, уделяют этому все больше внимания.



Комплимент — дело тонкое

Мы показали (надеюсь, убедительно) огромную важность умения хвалить, и теперь перейдем к некоторым практическим моментам.

Чувство обиды и досады возникает у человека в тех случаях, когда он ожидает услышать комплимент или похвалу по какому-то поводу, но этого не происходит.





В утрированном виде эта ситуация представлена в известном анекдоте о том, как жена спрашивает мужа, что нового он замечает в ее внешности, муж безуспешно пытается угадать правильный ответ, а на самом деле супруга надела противогаз. Ну, до такой слепоты в реальной жизни люди, к счастью, не доходят, однако один из психологических механизмов разочарования от комплимента примерно так и устроен: я ожидаю, что ты заметишь и отметишь что-то конкретно замечательное во мне вот сейчас (прическу, макияж, новую блузку, белье и т. п.), а ты в упор этого не видишь.

Другой распространенный «промах» случается, когда человека хвалят «мимо», то есть делают комплимент по поводу таких его качеств или особенностей, которые он сам в себе отрицает, не признает или даже не любит. «Вы прекрасно выглядите!» — говорит на автопилоте руководитель отдела сотруднице, которая вышла на работу после гриппа и жутко переживает, что выглядит она нездоровой, усталой, слабой... Ну а примеры о комплиментах женщине по поводу похудения — в то время как она точно знает, сколько набрала «лишних» килограммов, мы даже и приводить не будем.

Оба случая говорят о том, что человека, которого вы хвалите, необходимо знать (в какой-то степени), быть к нему внимательней — иначе есть риск вызвать похвалой обратный эффект.

Мало кого из нас в детстве не сравнивали с другими детьми — для воспитательного эффекта; операцию сравнения мы усвоили хорошо, и часто возникает идея похвалить человека через сравнение его с другим: «Ты неотразим, как Джордж Клуни!», «Ты сексуальнее, чем Моника Белуччи!» Однако такой комплимент нужно

...очень важно, чтобы человек, с которым вы разговариваете, видел, чувствовал, что вы его внимательно слушаете





хорошенько обдумать — чтобы, опять же, не сесть в га-лошу. Спросите себя: вы уверены, что эталон для сравнения выбран подходящий? Вы точно знаете, как человек, которого вы хотите похвалить, относится к тому, с кем вы собираетесь его сравнить?



«Давайте говорить друг другу комплименты»

Как ни странно, некоторые люди стесняются говорить комплименты. Одни считают это чем-то несовременным, «нафталиновой романтикой», другие не верят в искренность и бескорыстие хвалебных слов вообще и потому избегают их произносить.

Но если вынести за скобки лесть и манипулятивные славословия, то останутся замечательные, крайне важные в межличностных отношениях сообщения: я вижу твою красоту, я ценю твою доброту, я восхищаюсь твоей интуицией, я благодарна за твое внимание, я в восторге от близости с тобой, я рад, что мы вместе, я счастлива, что у нас дети...

Не стесняйтесь и не забывайте дарить близкому человеку радость услышать хорошее о себе — ведь, как напоминает нам мудрый Булат Окуджава: «Это все любви прекрасные моменты!»



...Как часто мы слушаем человека, но не слышим, не вникаем в смысл его слов, неверно интерпретируем то, о чем он нам сказал. Почему по-настоящему слушать собеседника — трудно? Какие ошибки мы при этом совершаем? Как научиться искусству и технике слушания?..



ОТКУДА БЕРУТСЯ ВОЗРАЖЕНИЯ?

И в профессиональной, и в личной жизни каждому из нас приходится сталкиваться с возражениями — когда наш коллега, начальник, подчиненный, близкий человек, родственник, друг с нами не согласен. У разных людей в таких ситуациях возникают разные эмоции и, соответственно, реакции. Одни обижаются, другие злятся, третьи стремятся разобраться, договориться. Откуда берутся возражения? Можно ли исключить их появление? Что делать, когда вам возражают?



Ответ «да» бывает не всегда!

Однажды на консультацию к психологу пришел молодой человек, проблема которого, по его словам, состояла в том, что у него не получается отстаивать свою точку зрения. Он рассказал, что продумывает аргументы в пользу своей позиции, но, когда дело доходит до разговора, он теряется, сбивается и в итоге

...очень важно, чтобы человек, с которым вы разговариваете, видел, чувствовал, что вы его внимательно слушаете





соглашается с мнением оппонента. Клиент сказал, что, готовясь к диалогу, он представляет себе не только свои слова, но и реакцию собеседника. «Какую?» — спросил психолог. «Согласие, — ответил молодой человек. — Я представляю, что он говорит „да“». Понятно, что сталкиваясь с несогласием, клиент оказывался к нему психологически неподготовленным и терялся. Когда его внутренняя подготовка к дискуссии была дополнена возможными возражениями и ответами на них, проблема разрешилась.

Конечно, ожидание неизменного согласия — нереалистично, однако мы часто настроены именно на это, иногда неосознанно — и тогда возражение нас «пробивает» своей неожиданностью. Некоторые семейные пары жалуются как раз на то, что между ними нет согласия: мнение или предложение одного супруга постоянно встречает возражение со стороны другого. Приходится разбираться: что в паре происходит? почему возникают возражения?



«Мишки в сосновом бору» или «Черный квадрат»?

Если говорить по существу, нас такими, какие мы есть, делают три главных слагаемых или составляющих.

Первая — это особенности, заложенные в нас Природой. На физиологическом уровне речь здесь идет о типе нервной системы, о специфике конституции, а на психологическом уровне — об особенностях характера. Клиническая характерология описывает различные типы характеров как присущие человеку от рождения данности.





Мы по натуре своей — разные, и уже поэтому мы с неизбежностью будем по-разному воспринимать одни и те же вещи. Два человека могут спорить до посинения, чьи картины лучше: Шишкина и Левитана или же Кандинского и Малевича, но истина проста: правы оба, или прав каждый: для одного близко и созвучно реалистическое искусство, для другого — абстрактное.

Пример с живописью очевиден и вряд ли вызовет крупную ссору, но масса конфликтов в межличностных отношениях возникает по той же причине. Нам часто говорят (особенно в детстве): «Поставь себя на место другого — и ты его поймешь».



На самом деле другого человека надо понимать не «из себя», а как его самого.

Но «своя рубашка ближе к телу», и поэтому то, что другой человек чувствует, может показаться совершенно непонятным и даже неуместным и, естественно, вызывать возражения.



Не сошлись эталонами

Вторая составляющая, формирующая нашу личность, — это пережитый опыт. Наибольшее влияние на нас оказывают события, пережитые в детстве и в период полового созревания. Образно говоря, мы получаем разные воздействия, влияющие на нашу самооценку, систему ценностей, жизненные приоритеты и т. д. Из

...очень важно, чтобы человек, с которым вы разговариваете, видел, чувствовал, что вы его внимательно слушаете





родительской семьи мы «несем» с собой модели взаимоотношений, правила, традиции, ритуалы и т. д. Ясно, что у двух людей они не полностью совпадут — вот и повод для непонимания и, следовательно, возражений. Если говорить о супружеской жизни, то расхождения могут касаться бытовых вопросов, денежных, сексуальных, отношений с родственниками, воспитания детей и т. д. На семейных консультациях супруги обсуждают такие несовпадения и учатся приходить к конструктивным решениям.



Наведение мостов

В то время как первые две составляющие от нашей воли практически не зависят, третья — полностью в нашей власти: это работа над собой, личностный рост и развитие. Благодаря этому мы способны преодолевать негативное, ограничивающее нас влияние прошлого опыта и учитывать свои неизменяемые черты и свойства.

Теперь, ясно понимая, что каждый человек воспринимает, ощущает, переживает сложившуюся ситуацию по-своему, я могу, встретив возражение, задуматься о причинах его возникновения: связано ли оно с отличающейся от моей природой другого человека, с тем, что он (она) по своей натуре отличается от меня, или же, может быть, тут играет ведущую роль его опыт, усвоенные когда-то образцы, примеры, модели поведения? Мне понадобится умение вчувствоваться в партнера, понять (не обязательно согласившись) его относительную правоту и признать относительность моей. И если такие же усилия совершает и он, то мы сможем спокойно обсудить эту нестыковку и договориться.





Содержание и форма

Распространенной причиной возражений бывает явление, которое психологи называют сопротивлением на форму высказывания. Сравните: «Ты обещал мне, что позвонишь, если задержишься на работе, — и что? Забыл? У тебя только работа на уме! Ты меня совсем не любишь!» Другой вариант: «Привет. Похоже, ты еще не освободился? Я волнуюсь и скучаю. Когда ты придешь?»

Как сказал один мой клиент: «Когда моя жена так меня ругает (как в первом примере), мне хочется сделать ей назло», — это и есть реакция на форму высказывания — грубую, оскорбительную. Если, по-вашему, «он это заслужил», то не удивляйтесь негативному отклику и ухудшению отношений. Речь идет не о том, чтобы не обращать внимания на загулы и прочие поступки, которые вас не устраивают. Но способ сказать об этом может быть разный — и результат, соответственно, тоже.

Подведем итоги. Возражения — закономерны. К их появлению нужно быть готовым и относиться спокойно. Предпосылками возражений обычно являются расхождения в восприятии и оценке ситуации, обусловленные индивидуальными особенностями или имеющимся опытом, либо формой обращения. Конструктивное реагирование на возражение предполагает уважение к реальности другого человека, осознание относительности собственной правоты и открытость к диалогу. Если какие-то из этих пунктов сложно осуществить самостоятельно, то над ними стоит поработать вместе с психологом.

...очень важно, чтобы человек, с которым вы разговариваете, видел, чувствовал, что вы его внимательно слушаете





...Как часто мы слушаем человека,
но не слышим, не понимаем в смысле его слов,
неверно интерпретируем то, о чем он нам
сказал. Почему по-настоящему слушать
соседа — трудно? Как не ошибиться
мы при этом слушаем? Как научиться
искусству и технике слушания?...



КРАСИВАЯ, УСПЕШНАЯ И... ОДИНОКАЯ

«**Я** — молодая, красивая, успешная женщина. Нет ни материальных, ни жилищных проблем. Слежу за собой: регулярно хожу в фитнес-центр, в салон красоты. Но я одна. Я часто ловлю на себе взгляды мужчин; знакомства тоже бывают, но недолгие — и я снова остаюсь в одиночестве... Со мной что-то не так?»



Как правило, мы мыслим стереотипами и шаблонами — для экономии энергии и времени. Эти разнообразные клише создаются, в частности, социальными условиями, в которых мы живем.

Например: «Раз я соответствую современным критериям успешности, то и в личной жизни у меня все будет отлично».

Человека, действительно, часто встречают по одежке (по машинке, по квартирке и т. д.). Но когда речь идет об отношениях, особенно — о продолжительной глубокой





связи, то стереотипно-рыночные представления дают сбой, они здесь не работают. Многие помнят, наверное, рекламный плакат завода ювелирных изделий, на котором красотка обращалась к поклоннику со словами: «Любишь? Подари!» Увы, это логика не любви, а расчета.

И можно успешно строить карьеру, увеличивать счет в банке, регулярно менять авто на более престижное и т. д. Однако семена близких отношений прорастают и расцветают на почве иного типа: им нужен бескорыстный интерес к человеку, стремление и готовность узнавать другого и открываться самой, принятие недостатков и несовершенств, которые есть у каждого, и, конечно, желание быть вместе, преодолевая неизбежные сложности, то есть работать над отношениями... Такова если не «формула любви», то условия, сопутствующие ее появлению.

...очень важно, чтобы человек, с которым вы разговариваете, видел, чувствовал, что вы его внимательно слушаете





...Как часто мы слушаем человека,
но не слышим, не понимаем в смысле его слов,
неверно интерпретируем то, о чем он нам
сказал. Почему по-настоящему слушать
соседа — трудно? Какие ошибки
мы при этом совершаем? Как научиться
искусству и технике слушания?...



ПРЕУСПЕВАЮЩИЙ, СОСТОЯТЕЛЬНЫЙ И... НЕСЧАСТНЫЙ

«У меня все есть: высокооплачиваемая работа, большая квартира, престижной марки авто, и вообще я могу себе ни в чем не отказывать. Но я все чаще чувствую пустоту и бессмысленность своей жизни. Я говорю себе: „Брось грузиться, все ОК!“, но это слабо помогает. Алкоголь помогает лучше, но... Не понимаю: что со мной происходит? И что делать? Разве я в чем-то ошибся?»

Почему такие речи звучат в кабинете психолога все чаще? Потому, что расчет не оправдался.

С начала 90-х годов мы живем в условиях рыночной экономики и примериваем на себя рыночную систему ценностей. А в ней успешность человека измеряется в тех или иных у. е. И есть аксиома, базисный принцип, что большое количество у. е. однозначно ведет к счастью.

Большинство россиян действительно в это поверили: одни — от неприязни к «совку» с его коллективистской философией, уравниловкой и госрегулированием, другие — под впечатлением от красивых картинок

...необходимо и достаточно сверять
свою интерпретацию созданного соседом
с изначально заложенным или смыслом.





заграничной капиталистической жизни, третьи — из-за конформизма: «куда идут все, туда и я».

По факту получилось так, что большинство людей постепенно сумели приспособиться к новым условиям, найти себя и жить более-менее неплохо. Кому-то, увы, это не удалось, и их условия жизни сильно ухудшились. А кто-то стал в финансовом плане состоятелен, и даже очень. И вот часть последней категории — люди успешные и обеспеченные переживают сейчас очень неприятное состояние кризиса. Его причина заключается в том, что они на своем собственном опыте открыли, что:



Преуспевание, богатство и другие маркеры социальных достижений сами по себе мало связаны с ощущением счастья.

Когда это разочарование наступает в первый-второй раз, человеку обычно кажется, что вот я еще одну «планку» возьму, вот стану обладателем еще одной крутой игрушки — и тогда, наконец, птица счастья будет в моих руках.

Но потом, раньше или позже, эти иллюзии развеиваются, и человек оказывается перед лицом неприятной реальности, на которую уже невозможно закрыть глаза или отмахнуться: мои достижения счастья не приносят... Как жить дальше? Куда жить дальше?

На самом деле ощущение удовлетворенности жизнью, ее полноценностью, насыщенностью лежит в другой «системе координат». Есть, конечно, люди, довольные самим фактом многозначной суммы на банковском счете, но «скупых рыцарей» мало. Для большинства же источник счастья связан не с обладанием чем-то, не с

...очень важно, чтобы человек, с которым вы разговариваете, видел, чувствовал, что вы его внимательно слушаете





приобретением чего-то, а, наоборот, с отдаванием. Вообще, стремиться к счастью «в лоб» — дело неблагодарное, счастье возникает само собой — когда человек выходит за рамки узкоэгоистических интересов и отдает свои силы, таланты, творческие способности значимому в его глазах делу, чему-то важному.

Любящая мать счастлива, видя, как растет и развивается ее ребенок. Хороший учитель чувствует настоящее удовлетворение, видя прогресс учеников, их успехи. Врач, вылечивший пациента, говорит себе, что живет не зря. Музыкант, растворившись в музыке, переживает незабываемое чувство гармонии в душе. Предприниматель, который осуществил проект, дающий людям новые возможности, приносящий им пользу, ощущает себя замечательно.

Что общего в этих примерах? Отдавание своих ресурсов, у каждого своих, чему-то важному, лежащему за рамками своих эгоистических интересов. Психологические исследования подтверждают: понимание, ощущение, что моя жизнь связана с чем-то большим, чем я сам, что я вношу вклад в жизнь других людей, что я открыт миру, двигаясь при этом моим собственным путем, — важнейшие предпосылки здоровья, благополучия, внутренней гармонии.

Действуйте так — и тогда счастье и чувство удовлетворенности жизнью придут к вам сами как приятный бонус.

