

Глава 2

Уход в оборону

«Я никогда не позволю себе так низко пасть, чтобы возненавидеть человека.

Ни одному человеку я не позволю унизить мою душу, заставив меня ненавидеть его».

Букер Вашингтон

Задайтесь вопросом. Что вы слышите, когда с кем-то спорите? Гораздо важнее сказать оппоненту: «Я прав, а ты нет». Когда вы слышите, как вам говорят: «Я прав, а ты нет» (вне зависимости от того, действительно ли ваш собеседник имеет в виду именно это), это значит, что вы ушли в оборону.

Что вы на самом деле хотите сказать в ответ, так это: «Черт, я не (всегда) ошибаюсь!»

Если же вы выбрали ответ номер два, то вы слишком часто ведете себя самоуверенно. Вам кажется, что это не вы атакуете своего оппонента, а наоборот. Что самое смешное, ваш собеседник, скорее всего, чувствует то же самое. Ни вы, ни он не хотите проблем (если, конечно, у вас все в порядке с головой). Но оба вы считаете необходимым защищаться, поскольку вам кажется, что на вас нападают. И для вас, и для вашего оппонента это — просто самооборона.

Недавно меня попросили разрешить спор двух гендиректоров. Я попросил каждого из них задать своему оппоненту

один вопрос: «Разве ты не говорил мне, что я не прав, а ты — прав?» Оба ответили: «Нет». И только тогда увидели, что собеседник вовсе не нападал на каждого из них, что не мешало тому слишком рьяно обороняться.

«Если бы вы смогли прочесть тайную историю своих врагов, то в жизни каждого нашли бы столько горя и страданий, что их хватило бы, чтобы уничтожить всякую враждебность».

Генри Лонгфелло

Откуда берется агрессивная форма самозащиты? Ответ все тот же — из детства. Если ваши родители говорили вам (напрямую или нет), что вы не правы — или хуже того, что вы тупой, неспособный или просто неудачник, то и во взрослом возрасте вы сохраните веру в то, что люди говорят вам то же самое (см. «Введение. Почему мы сами себе мешаем»).

В детстве вы ничего не могли этому противопоставить и находили другой выход эмоциям — плакали, или замыкались в себе, или вымещали злобу на одноклассниках. Сейчас же вы действуете иначе. Вас распирает изнутри, и, как персонаж Питера Финча из фильма «Телесеть», вы кричите: «Я зол как черт, и я больше не собираюсь это терпеть!»

Подобный взрыв — результат копившихся с детства боли и гнева. Проблема в том, что осколками сечет тех, кто находится с вами сейчас.

«Иногда родителям кажется, что, если они не будут критиковать своих детей, те никогда ничему не научатся. Из-за критики люди не меняются — они только уходят в оборону».

Лоренс Стейнберг

Как бороться с таким поведением? В психотерапии существует такое понятие, как «перенесение». Пациенты реагируют на терапевта (совершенно нейтральную личность) как на кого-то из своего прошлого — обычно

родителя, — который дурно с ними обращался, бил или просто игнорировал.

Для того чтобы психотерапия принесла результаты, сначала надо понять, что вы переносите негативные чувства к людям из своего прошлого на своего врача (и, безусловно, других людей, особенно если они облечены властью) в настоящем. Со временем вы научитесь распознавать подобное поведение и останавливать конфликт в зародыше. Как только вы перестанете вымещать на нынешних связях злобу за прошлое, то поймете: такая вот «агрессивная оборона» только вредит вам. Вырвавшись из тени прошлого и строя отношения на базе сегодняшнего дня, вы будете значительно счастливее — не говоря уже о том, что успешнее.

Полезное пояснение. В отсутствие агрессии защитное поведение само воспринимается как агрессия.

Необходимые шаги

1. Составьте список коллег, с которыми вы чаще всего ругаетесь.
2. Если вы считаете, что человек говорит вам: «Я прав, а вы — нет», поставьте напротив его фамилии букву А.
3. Если же вы считаете, что человек в действительности говорит вам: «Я не ошибаюсь», поставьте букву Б.
4. Спросите людей из списка Б: «Когда мы спорим, что, как вам кажется, я говорю: «Я прав, а вы — нет» или «Я не ошибаюсь»? Дайте им понять, что вы не ищете повода для спора, а на самом деле пытаетесь разобраться.
5. Внимательно выслушайте их. Вы сильно удивитесь, как часто то, что кажется нападками, на самом деле ими не является.

6. Теперь задайте тот же вопрос людям из списка А. В большинстве случаев результат будет таким же — они не стремятся вас оскорбить, просто им кажется, что вы пытаетесь задеть их.
7. Если же вы найдете среди опрошенных тех, кто действительно говорит вам, что они правы, а вы — нет, спросите их, что конкретно, по их мнению, вам надо изменить в своем поведении. Каким бы ни был их ответ, не реагируйте на него, уходя в глубокую оборону. Вместо этого поблагодарите их от чистого сердца. Как только они поймут, что им не с кем и не о чем спорить, преимущество окажется на вашей стороне.