

16+

НИКИТА
МИЩУРОВ

ПОХОРОНИТЕ СВОИ ОЖИДАНИЯ И ЖИВИТЕ СЧАСТЛИВО



16+

Никита Мишуров

**Похороните свои ожидания
и живите счастливо**

«ЛитРес: Самиздат»

2020

Мишуров Н. М.

Похороните свои ожидания и живите счастливо /
Н. М. Мишуров — «ЛитРес: Самиздат», 2020

Почему люди ссорятся? Почему пары, которые многие годы жили душа в душу, в одночасье расходятся? Почему болеют наши дети? Почему верные мужья и жены ищут любви на стороне? Почему родные и близкие употребляют алкоголь/наркотики? Почему не ладится бизнес? Почему мы не можем радоваться каждому прожитому дню? Ответы на эти и многие другие вопросы вы найдете в этой книге. Данная книга является первой из серии «Школа диалога» и даёт ответ на один из самых важных вопросов: Как быть счастливым?

Все права защищены. Никакая часть книги не может быть воспроизведена в какой бы то ни было форме и какими бы то ни было средствами, включая размещение в интернете и корпоративных сетях для частного или публичного использования без указания автора и наименования книги. Для подготовки обложки издания была использована художественная работа автора.

Посвящается Матвею, Миладе и Милене

С верой в будущее поколение, Никита Мишуrow

Слова благодарности

Хочу выразить огромную благодарность всем тем, кто возникает на моём жизненном пути. Тем, кто идёт со мной по этому пути; тем, с кем пути разошлись и тем, кто появился на пути лишь на мгновение. Благодаря вам родилась эта книга. Вы дали мне тот опыт и знания, которые послужили «волшебным пенделем» для вдохновения.

Особая благодарность всем моим родным и близким. За то, что терпите мои выходки и проявляете чудеса выдержки. Благодарю вас за поддержку и веру в меня.

P.S. Отдельно хочу поблагодарить Сергея Шнурова, Алису Вокс и группу «Ленинград» за музыкальную композицию «Сумка» (особенно в исполнении на фестивале «Новая волна»). Именно эта песня помогала мне в минуты прокрастинации. Она послужила неофициальным гимном данной книги.

Важно!!!

Данная книга является подарком. Двойным подарком. Во-первых, это подарок от меня, как автора, любому читателю. А во-вторых, эта книга является вашим подарком своим родным, близким или просто знакомым.

У вас было когда-нибудь такое чувство благодарности к человеку, когда хочется его отблагодарить, подарить подарок, а какой именно выбрать, не знаешь? Потому что дело не в деньгах, а именно в том, что этот подарок должен показать твои чувства к этому человеку. Деньги этого сделать не могут, поэтому такой подарок не найдёшь в магазине.

Теперь вы можете отблагодарить того человека (или тех людей), подарив эту книгу.

Или, быть может, среди вашего окружения есть человек, который часто недоволен тем, как складывается жизнь? Отправьте ему эту книгу. Возможно, именно в ней он или она найдёт подсказку, как изменить взгляд на свою чудесную жизнь.

И ещё... Если вам эта книга не понравилась (не помогла), или у вас нет таких людей, которым её можно подарить, или у вас просто нет желания пробовать те методы, которые описаны в данной книге. В этих случаях удалите, пожалуйста, её со своих цифровых носителей. В этом и заключается смысл (или, если хотите, единственное условие) данного проекта.

Всем остальным желаю приятного чтения и **счастливой жизни!**

Никита Мишуrow 25 января 2017 г.

Основано на реальных событиях....

Введение

Почему люди ссорятся? Почему пары, которые многие годы жили душа в душу, в одночасье расходятся? Почему болеют наши дети? Почему верные мужья и жёны ищут любви на стороне? Почему родные и близкие начинают пить или употреблять наркотики? Почему не ладится бизнес? Почему мы не можем радоваться каждому дню, прожитому на этой планете? Ответы на эти и многие другие вопросы вы найдёте в этой книге.

Кому знакома подобная ситуация? У вас задался день с самого утра. Вы выспались. Возможно, даже сделали зарядку. От этого стали чувствовать себя ещё лучше. На работе всё складывалось благополучно: все намеченные дела были переделаны легко и очень быстро. Необходимые сделки заключены. И даже руководитель внезапно похвалил. И настолько вас переполняло это хорошее настроение, что вам захотелось и закончить этот день так же благополучно. Вы приходите домой пораньше. Заказываете, а быть может, готовите любимое блюдо к ужину. Именно к тому времени, когда у вас дома обычно проходит ужин. И вот-вот с работы должна вернуться вторая половинка. Головокружительные запахи еды дразнят вас. Вино открыто. Свечи. Время подходит... И тишина... Оглушающая тишина. В нужное время не слышно знакомого скрежета ключа в замочной скважине. Вы всё ещё в прекрасном настроении. Мало ли, что там случилось. Может, пробка в дороге, может, не успел на транспорт... Пятнадцать минут ничего не решают. Проходит полчаса. Живот начинает бунтовать. Пара глотков вина. Сорок пять минут. Настроение портится. Начинают лезть разные нехорошие мысли в голову. Час прошёл. Внутри вас начинает расти негодование, которое перерастает в злость. Сюрприз думал (-а) устроить! Полтора часа. Вы уже поужинали. Абсолютно без настроения уходите смотреть телевизор или читать книгу. На вторую половинку вы уже обиделись, а быть может, даже умеренно ненавидите. Когда «половинка» вернётся с работы, вы уже не будете разговаривать, и спустя день-два поругаетесь. Либо поругаетесь сразу. Вот так за час-полтора эйфория, длившаяся весь день, переросла в негатив. Это и есть последствие так называемого ожидания. Ожидания не в смысле ждать, как ждут, когда прибудет поезд. А ожидания в смысле совершения действий.

И это не единичный пример. На самом деле мы сталкиваемся с этим феноменом ежедневно, если не ежечасно. Так сложилось, что наше поколение (как уже всем известно, поколение потребителей) выбрало «путь ожидания» – как жизненный путь. Именно поэтому сейчас столько недовольных, хмурых и абсолютно несчастных людей. Вчера я ехал в автомобиле и слушал радио. Ведущие какого-то шоу проводили опрос среди слушателей – как они считают, что лучше: жить одному или вдвоем? Я застал как раз концовку данного опроса: результат меня удивил и огорчил. Девяносто три процента респондентов в той или иной форме были разочарованы от совместного проживания и с большей радостью выбирали жизнь в одиночестве. 93%!!! Не половина, не 60%, а почти все!!!

Как читать эту книгу

В этой книге я буду разбирать 24 случая, наиболее характерных для повседневной жизни, в которых мы руководствуемся ожиданиями, а не желаниями. Повседневные поступки и то, к чему это приводит.

Почему именно 24? На самом деле их сотни и тысячи. Можно разбирать хоть каждый будничный день. Потому что для того чтобы человек осознал принцип действия, ему необходимо около 20 «столкновений»: именно такой принцип используется в процессе обучения. Вначале теория, потом практика, затем закрепление данного материала через смежные дисциплины. Если вы проанализируете свои дипломы (неважно, вуз это или колледж), то поймёте и вспомните, как даже на различных дисциплинах с вас спрашивали знания по предметам, пройденным ранее. Это и есть процесс закрепления. Двадцать четыре, потому что попытался

разобрать наиболее распространённые ситуации, которые можно разбить на следующие звенья: семья, работа/бизнес, Я. А так-же, потому что мне нравится число – 24! Эти примеры будут рассмотрены во второй части книги – в её практической части.

В первой части мы затронем теорию. Понимаю, что звучит скучно. Однако, именно в этой части вы найдёте ответы на многие вопросы: как возникают «ожидания», как их «отличить» и как ведут себя люди, которые «ожидают». Поэтому рекомендую уделить внимание этой части книги.

В третьей, финальной, части книги мы с вами будем рассматривать способы, как действовать в данных ситуациях, чтобы не было «мучительно больно». И как не допустить появления новых ситуаций, мешающих нашему Счастью. Нужно набраться терпения: если сразу приступить к чтению этой части книги, вам вряд ли станет что-то понятно. Да, возможно, не все примеры из второй части книги будут для вас актуальны и часть из них можно смело пропускать. Но приступать к решению ситуаций, не разобравшись с их природой, будет малоэффективно.

И ещё...

Если вы ожидаете, что только прочтение этой книги перевернет весь ваш мир, то разочаруетесь.

...потому что ожидания всегда приводят к разочарованиям :-)

Глава 1

Если вы обратили внимание, то во введении уже было употреблено слово «желание» в противовес «ожиданию». Сделано это было целенаправленно. Это два непримиримых антонима. Можно даже сказать, враги. Враги друг другу. Однако, именно желание является вашим другом. И чем скорее это поймёте, тем лучше.

Давайте обратимся к истории. Когда наше общество не было еще поколением потребителей (а это любой период: от неандертальца до современной истории), люди чаще обращались к своим желаниям, нежели ожидали чуда. Например, если девушка в XVII – XVIII веках желала выйти замуж, то она знала, что она должна уметь, как выглядеть, каким манерам нужно быть обученной. И абсолютно не важна причина этого желания (это, быть может, воспитание, навязывание моды или требование родителей), факт в том, что оно было. Так вот, если у неё было желание выйти замуж, она знала «требования» к осуществлению этого желания.

Другой пример. Если король какой-нибудь страны во времена «варварских» войн и захватов желал увеличить площадь земель своего господства, желал увеличить поступления в казну, он также знал «требования» к осуществлению этих желаний. Он должен был собрать более сильную армию (либо подбирать необходимую тактику и стратегию ведения боя) и пойти захватывать страну с менее сильной армией.

Следующий пример. Чуть подревнее. Если неандерталец, сидя в пещере, почувствовал голод (то есть возникло желание поесть), то он брал своё оружие и шёл на охоту.

Вроде бы разные примеры, однако они идентичны. Во всех примерах у людей возникало желание и они его реализовывали. Если же они его не реализовывали, то они не рассчитывали на осуществление желания. Наверняка были люди, которые рассчитывали, однако их ждало разочарование.

Что же мы видим в настоящее время?

Девушка, как ей кажется, хочет замуж (она каким-то чудом пока входит в те 7%, о которых говорилось во Введении), и что же она делает? Приходит с работы, утыкается в компьютер: соцсети, сериалы... котик на диване. Грустные репосты мыслей давноумерших людей, которые больше действовали, чем размышляли. Редкие встречи с подругами. Так где же суженый?

Молодой человек удачно устроился на хорошо оплачиваемую работу. Он достаточно умён, перспективен. Много работает. Много зарабатывает для фирмы. Однако, его не повы-

шают в должности. Или повышают, но не до того уровня, до которого он дотягивает. Почему же начальство так несправедливо?

Проживающая совместно пара решила сделать себе отдых посреди недели. Хорошо отдохнули вечером, поэтому проснулись попозже. Она торопится на работу, обед не приготовлен. У него свои дела. Оба даже не спросили друг у друга, какие планы на день. Вечером оба сидят голодные и злые друг на друга. Потому что каждый ожидал, что еду приготовит партнёр. Ближе к ночи в кастрюльке закипают пельмени... и лавровый лист, как фрегат, борется с набегаящими волнами кипятка. Ужин проходит в напряжённой тишине. Хотя ещё вчера провели совместный чудесный вечер.

Эти примеры, хоть на первый взгляд и различны, тоже являются абсолютно идентичными. В этих примерах даже если у людей возникали желания, то они трансформировались в ожидания. Именно в этот момент ситуация выходит из-под контроля. Именно в этот момент человек перестаёт совершать необходимые действия. Те действия, выполнение которых гарантирует (или многократно увеличивает вероятность) успех в любом деле. Бездействие приводит к неудаче, а это, в свою очередь, приводит к разочарованию.

Чтобы стало понятнее, давайте разберёмся, в чем же состоят различия «Ожидания» и «Желания» на примере их характеристик.

Таблица №1

Ожидание	Желание
1. Статично	1. Подвижно
2. Направлено на получение	2. Направлено достижение/созд
3. Требуется участия лиц, которые могут быть незаинтересованные	3. Включает в с заинтересованны
4. Энергетически малозатратно	4. Требуется активн энергией
5. Низкая эффективность	5. Эффективность выше
6. Мнение инициатора ставится ниже, чем остальных участников	6. Мнение инициато основополагающ
7. Требуется обязательного обсуждения	7. Обсуждение не о
8. Труднее поддается управлению	8. Более управляем
9. Высокий риск разочарования	9. Риск ра маловероятен

Эту таблицу я составил по той причине, что очень часто сталкиваюсь с одной и той же ситуацией: человек считает, что ожидание и желание – это два синонима одного состояния. Это в корне не верно. Далее мы разберём с вами каждый пункт по отдельности. Благодаря этому вам будет легче понять, что есть «ожидание», а что «желание».

Пункт первый

– **динамика.** Что это значит? В процессе чтения этой книги вы увидите различные примеры – в одних из них главный герой ведёт себя более пассивно, в других занимает более активную позицию. По мере продвижения по книге всё чётче будет вырисовываться картина, где статика, а где движение.

«Ожидание» статично по многим причинам. Во-первых, оно требует от получателя* минимума движений (во время запуска «ожидания») или вовсе отсутствия таковых. Это можно сравнить с человеком, лежащим на диване, практически не шевелясь. Он смотрит в потолок, медленно моргает. Иногда принимает пищу. И при этом он ждёт, что вот-вот наступит темнота на короткое мгновение и произойдёт чудо – вся его жизнь изменится. Он станет чемпио-

ном по какому-то виду спорта, владельцем крупной организации, королём тусовок... знакомая ситуация?

Во-вторых, на энергетическом уровне (подробнее в пункте 4) не происходит обмена. Стопорится энергия.

В-третьих, «ожидание» практически неуправляемо (подробнее в пункте 9). Оно подобно течению реки. Хотя это и связано с движением, однако получатель при этом никак не влияет. Представьте, что вы стоите на берегу реки. Чтобы не мелочиться – на берегу Волги. Широкая река, мощная. Противоположного берега местами не видно. Вы хоть бегайте по берегу, хоть прыгайте, хоть стойте как истукан – река течёт. Вы даже можете в неё зайти и пытаться грести против течения – результат тот же.

«Желание» же, наоборот, весьма подвижно. Вы активный участник каждого этапа осуществления (про этапы мы поговорим чуть позже, это действительно интересно). Вы видите результаты. У вас нет этого момента темноты. Вы знаете, как и что происходит. Поэтому вы активно обмениваетесь энергией со всеми участниками достижения этого «желания»: от тех, кто появляется буквально на мгновение до тех, кто участвует на протяжении всего пути осуществления «желания».

Ну и, продолжая «водную» тематику, «желание» сходно с кораблём. Где вы – капитан. Умелый или не совсем – покажет опыт. Однако, именно вы можете в любой момент развернуть этот корабль на 180°. Даже в вертикальной плоскости. И пустить его на дно... превратив в подводную лодку, конечно же.

**-Получателем (здесь и далее) я называю человека, который ориентируется на «ожидание». Потому что его поведение схоже с человеком, стоящим возле окна выдачи товара: стойте-ожидайте, получите-распишитесь.*

Второй пункт

– **ориентир**. Ещё один довольно простой критерий, который вам поможет различать два понятия. Когда я говорю про помощь, то имеется в виду, что поможет распознать как своё «ожидание», так и ситуацию, когда вас пытаются вовлечь в осуществление чужого «ожидания». Да, именно этому посвящена книга – она помогает разобраться в истинных причинах поступков.

Со своим «ожиданием» всё ясно – это мы разобрали в первом пункте. Если вы захотели что-то получить и на каком-то этапе надеетесь на чудо (которое проявляется в виде непонятного тёмного кадра). После этого «чуда» всё и произойдёт – это «ожидание».

Как же определить чужое «ожидание»? Во-первых, зачастую его могут замалчивать. «Ожидание» чаще всего формируется подсознательно (подробно этот процесс мы будем разбирать в отдельном разделе), поэтому вслух оно не озвучивается – человек сам о нём не задумывался. Однако, после того как оно не осуществится, вас будут обвинять в этом. Именно в этот момент становится всем ясно, что имело место «ожидание». Поэтому если вы знаете, что человек вас начнёт в чём-то обвинять (по предыдущему опыту общения), при этом вы не договаривались выполнить это действие, то это «ожидание». Чем-то похоже на манипуляцию...

Одним из примеров являются так называемые «сверхожидания». Думаю, каждому знакома ситуация, когда вас попросили о каком-то действии, а когда вы его прилежно выполнили, вам выставляют претензии, что не доделали общее дело до конца. То есть не выполнили последующих действий, которые даже не обговаривались. Очень часто такие ситуации встречаются в рабочих взаимоотношениях, однако и личные отношения этого не лишены. Что касается отношений «начальник – подчинённый», то существует давнишнее неписаное правило: донеси до подчинённого дословно всё, что он должен выполнить, и попроси его повторить твои слова. Как в армии. Это снижает риск возникновения недопониманий.

Во-вторых, «ожидание» могут продвигать «лесенкой». В этом примере вы сможете разобраться, что участвуете в чужом «ожидании», только уже будучи вовлечены в процесс. Вы выполните первую просьбу, затем вторую и так далее. Если вы, уже представив, что будет в конечном итоге, не согласны с этим, то прекращайте эту лестницу. Возможно, на вас попытаются оказать давление. Призывать к последовательности или порядочности. Будьте к этому готовы. Как действовать (резко оборвать или плавно увести в сторону) – решать вам. Если же вы не хотите отказывать человеку или вас устраивает роль исполнителя, то можете выполнять всю лестницу. Однако, знайте: потом от вас так просто не отстанут.

В-третьих, вам могут высказать весь путь сразу. Это как предыдущий пример, только вы узнаете всю правду ещё до действий. Вас будут называть партнёром. Отличительным признаком будет то, что в каждом этапе достижения цели фигурируют различные люди и ни слова не звучит об участии «инициатора» (кроме процесса «делёжки лавров»), то это «ожидание».

Как видите, во всех эти примерах «ожидание» направлено на получение. То есть получить конечную задумку, как подарок. Красиво завернутый. И просто по тому случаю, что «инициатор» есть на этом свете. Прелестно. Есть ещё один наглядный пример подобного поведения – Заказчик. Например, в ресторане вы делаете заказ и ожидаете, когда вам его принесут. Сами же вы не готовите блюда. Только в примере с рестораном, действует товарно-денежный договор, каждая из сторон заранее ознакомлена с условиями и даёт своё одобрение. Всё честно. В случае с «ожиданиями», зачастую «условия договора» маскируются и утаиваются.

Когда идёт речь о «желании», тот, от кого исходит инициатива (вы или иной человек), выглядит как творец. Он инициирует идею, продумывает, как её достичь (все этапы), и привлекает людей, только если в этом есть необходимость. В этом случае он выступает в роли «играющего тренера». Сам ставит игру и участвует в ней. А не сидит в сторонке.

Если же человек считает, что в достижении какой-то его цели ему не требуется помощь других людей, то он как художник. Или скульптор. Сам подготавливает материал, сам готовит форму. Сам придаёт ей очертания. Он создаёт, а не получает. Вы видели когда-нибудь скульптора, который бы на словах описал скульптуру и ждал, когда ему её принесут?

Пункт третий

– **участники.** И вновь, плавно переходя из предыдущего описания, вы видите, что «ожидание» всегда требует наличия сторонних участников. И, как в любом деле, чем больше участников, тем сложнее их всех уговорить и контролировать процесс. Даже разбирая **второй пункт**, мы с вами рассмотрели ситуации, как вычислить, что вас вовлекают в чужое «ожидание». И как прервать своё участие в этом. Это и есть отсутствие интереса у участника (-ов). Вы уже ставите под угрозу осуществление чьего-то «ожидания».

Чем чревато большое количество участников? Тем, что сроки исполнения «ожидания» откладываются. Если при этом не была подобрана альтернативная кандидатура исполнителя, то на неопределённый срок. Если вам когда-то доводилось иметь дело с фрилансерами (теми, которые юридически не оформляют договор), то понимаете, о чём идёт речь. Особенно если это ваши знакомые. Например, на каком-то празднике фотограф-фрилансер запечатлевал это событие. Даже если это был сторонний фрилансер, то практически наверняка он сорвёт намеченные сроки. И вы получите свои фотографии хотя бы на день, но позже (это прямо как обязательное условие стало). А уж если это был ваш знакомый, который это делал «в подарок», то прождать вы можете очень долго.

Потому что интереса у человека либо не было, либо он пропал. А сказать про это уже вроде как зазорно.

При достижении «желания» может и вовсе не потребоваться участия третьих лиц. Очень многие сокровенные желания действительно достигаются в одиночку. Однако, даже если и потребуются помощники, то они вызываются сами (когда вы имеете дело с единомышленни-

ками). В таком случае возникает сильная идейная связь. Либо вы находите (или вам подсказывают) людей, которые вам обязательно помогут. И эти люди будут профессионалами своего дела. Им нравится дело, которое они делают, и они дорожат своей репутацией. От тех, кто не заинтересован, вы услышите «Нет» в самом начале. Однако, это «Нет» лучше, чем «Да» и без должного эффекта.

Четвёртый пункт

– **энергия**. Несколько дополняет **пункт первый**. Когда вы пассивно ожидаете достижения цели, вы тратите очень мало энергии. Вы сами не предпринимаете активных действий; вы замалчиваете то, что хотите получить (отсутствие вербальной энергии); в качестве «оплаты» дающим обычно предлагается какой-то пассивный ответ (например, присутствие рядом – вид благодарности, которым пользуются некоторые девушки и альфонсы).

Нет активного обмена энергией, который жизненно необходим. Жизненно необходим, потому что все мы представляем собой «сосуды»: с точки зрения врача – сосуды, заполненные органами и тканями; с точки зрения философа – сосуды, заполненные мыслями и идеями; с точки зрения технаря – сосуды, заполненные рычагами и источниками приложения силы. На энергетическом уровне мы тоже сосуды (от наличия энергии в человеке не откредитится ни один атеист), в которых бурлит своя энергия. И этой энергией нужно обмениваться. Не буду объяснять, почему... только приведу один пример. Из водной темы.

Как известно, ручейки и реки питают водоёмы. Например, озёра. И вот вся эта вода стекается в одно озеро. Оно наполняется водой. Насыщается. А что произойдёт, если вода из этого озера не будет уходить? Вода начнёт застаиваться. Так называемая стоячая вода. В такой воде начинают активно размножаться различные микроорганизмы. Затем появляются растения типа ряски. Она постепенно покрывает всю водную гладь этого озера. Это приводит к тому, что вода меньше насыщается кислородом. Живые существа начинают гибнуть. Разлагаясь, они ещё больше снижают уровень кислорода в воде. Меняется структура дна. Поверхность воды ещё больше «зацветает», так как в самой воде много питательных для растений веществ, а кислород они получают из воздуха... И озеро превращается в болото.

Абсолютно такая же картина и с людьми. Если они ориентируются только на получение, то, «наполнившись» и не обмениваясь, они начинают «протухать» изнутри.

На пути достижения «желания» вы активно расходуете энергию. Не важно, осуществляете ли вы его в одиночку или в компании единомышленников, – вы тратите энергию! Много энергии. Возможно, наступает момент, когда вы ощущаете, что исчерпали всю энергию и у вас нет сил. Этот момент очень временный. Пустой сосуд не может быть долго пустым, когда он погружён в колодец с водой. Так и вы вскоре наполнитесь энергией. У каждого человека для этого есть свои способы. Кто-то полежит пару дней, кто-то пойдёт в спортзал, кто-то встретится с друзьями (особенно если работает один в достижении своего «желания»). Энергия восстанавливается. И вот вы уже полны сил, и продолжаете действовать. Даже сам процесс наполнения энергией дарит дополнительные силы. Прекрасное ощущение.

Помните, даже во Вселенной нет какого-то места, где энергия аккумулировалась и лежала мёртвым грузом. Всё время происходит движение энергии, только в виде перехода одного вида энергии в другой.

Пункт пятый

– **эффективность**. Под эффективностью я понимаю достижение результата. Как мы уже описывали выше, в «ожидании» результат на 99,9% зависит от третьих лиц. Каждый дополнительный человек в цепочке осуществления «ожидания» снижает вероятность его успешного достижения. Однако, и один человек в этой цепочке может свести весь успех к нулю. Человек

может заболеть, умереть (тьфу-тьфу-тьфу) или просто отказать на полпути. В связи с этим, «ожидания» часто срываются.

Следующим существенным моментом, влияющим на эффективность, является то, что мы плохо умеем пользоваться словами. В голове у нас рождается замечательная картинка, а вот описать её словами (даже с участием жестов) становится очень сложно. Теперь представьте, что вам нужно донести эту картинку двум людям, у которых совершенно разные взгляды и представления. И ещё их взгляды отличаются от ваших. Представили? Уже басня «Лебедь, Щука и Рак». Теперь увеличим число до 10 человек. Сомнения в результативности возрастают. А теперь ещё вспомним, что вы сами-то принимать участия в достижении «ожидания» не хотите. Поэтому своё видение результата нужно донести в таком виде, чтобы у них в воображении постоянно мелькал ваш образ надзирателя и подсказчика. Хватит у вас мастерства и необходимых для этого слов на столь индивидуальный подход к каждому участнику? Будем реалистами – маловероятно.

Ещё один из критериев эффективности – это время. Как мы уже рассматривали с вами на примере с фрилансерами, сроки могут откладываться до бесконечности. Берём пример, в котором вы смогли-таки донести своё «ожидание» до всех участников (а это пять «фрилансеров»). И каждый делает свой этап, который зависит от предыдущего. Даже возьмём почти идеальный вариант – они не откажутся, не «умрут». Однако, каждый будет постоянно переносить свою работу на завтра, потому что это всего лишь просьба приятеля. На завтра, потом ещё на завтра, потом ещё. Секрет в том, что «завтра» не наступает. Таким образом, реализация «ожидания» становится мифом.

Во время осуществления «желания» вы всегда в центре этого процесса. Вы разбиваете своё «желание» на отдельные этапы (об этом мы будем говорить в этой книге), вы участвуете в достижении каждого этапа. Вы видите результат. А если результат не устраивает, то вы своевременно вносите коррективы. Вы не сидите на месте, ожидая конечного результата каждый день. Вы чётко знаете, что сегодня должны достигнуть определённого результата. И вы его достигаете. Это и есть эффективность.

Что касается времени, то когда сам не принимаешь участия, создаётся ощущение, что можно добиться конечной цели гораздо быстрее, чем на самом деле. И вот вы сидите и грустите, что нет вашего «ожидания» в понедельник, во вторник, в конце недели, через месяц... и каждый день грусть. Когда вы участвуете в создании своего «желания», то вы довольно чётко представляете, через какое время можно получить конечный результат. У вас не возникает ложной почвы для переживаний.

Как говорил Фердинанд Порше: *«Если хочешь сделать что-то хорошо, сделай это сам»*. Так как этот человек был основателем компании Porsche, то, думаю, он не подразумевал, что каждый автомобиль он будет собирать в одиночку. Однако, он активно участвовал в этом процессе.

Пункт шестой

: мнение инициатора (в случае «ожидания») с каждым днём и с каждым участником становится всё менее важным. Это факт. Вы сами можете увидеть тому примеры в повседневной жизни. Возьмите, к примеру, свой рабочий коллектив. Всегда найдётся человек, у которого свой взгляд на выполнение определённой задачи. И он может переманить на свою сторону ещё дополнительных участников. И, быть может, получится даже лучше, чем планировалось. Но не так, как планировалось. Дело в том, что это заложено в нашей с вами сущности. Мы любим рассуждать. И с каждой минутой рассуждения мы уходим всё дальше и дальше от первоначального плана.

Ещё один момент. Когда количество участников переваливает за определённый рубеж, то неизменно возникает бюрократия. Даже в неофициальной обстановке и компании. Бюрократия

есть отражение человеческого недоверия. А когда людей очень много, то им сложно доверять каждому участнику. И как только что-то происходит не так, то на свет появляются обвинения, за ними появляется необходимость в независимом контроле. Так зарождается бюрократия.

То же касается и времени. С каждым дополнительным днём первоначальный план теряет свой облик. Каждый участник перестаёт видеть итоговый результат у себя в голове. У него пропадает интерес к этому делу. Он начинает выполнять более важные дела, откладывая это дело. В итоге он уже не может вспомнить, что от него требовалось.

Инициатору становится просто сложно достучаться до каждого участника. Всё дело в низкой мотивации участников. Неважно, каким «пряником» вы их заманили, действие «пряника» заканчивается. Давать этот «пряник» регулярно тоже смысла нет: это приведёт лишь к возникновению ощущения, что участник просто обязан получать этот «пряник» за то, что он присутствует. Тут может помочь только идейная мотивация (вспомните всех великих диктаторов и революционеров). В случае с «ожиданием» идейная мотивация не может существовать, потому что участники видят отрешённость самого инициатора. Слабо верится, что те же Гитлер или Сталин смогли бы поднимать толпы людей на ноги по телефону или высказав свою мысль единожды.

При осуществлении «желания» идейная мотивация присутствует с самого начала и на протяжении всего пути. Она живёт в инициаторе, пока он живёт или пока он не достиг поставленной цели. Если он не смог её донести до других людей (заразить идеей), то он берётся за осуществление «желания» в одиночку. Если он сам не вдохновился этой идеей, то нужно честно признаться: «желание» ли это было? Очень часто под «желанием» кроется «ожидание», что ты достигнешь конечной цели, только вдохновив людей. То есть «желающий» действительно горит этой идеей. Он всем про неё рассказывает, она его будоражит. Его переполняют чувства, в том числе чувство того грандиозного драйва, который он будет испытывать достигнув цели. Он даже видит, какие нужно делать действия... однако, сам их не совершает.

Это «ожидание». Вы даже можете сами найти соответствующие признаки «ожидания» (из табл. 1) в этом примере.

Седьмой пункт

обсуждение, которое является некоторым спасением. Хоть этот критерий и является продолжением предыдущего пункта, однако именно постоянное обсуждение даёт маломальский шанс на то, что «ожидание» всё же свершится. Поэтому выделен в самостоятельный критерий.

Конечно же, я немного схитрил. Признаюсь. Постоянное обсуждение является так же признаком «желания». Когда дело касается командной работы. Поэтому изначально обсуждение является признаком «желания», а не «ожидания». Почему тогда я внёс его в левую колонку?

Дело в том, что под постоянным обсуждением я подразумевал именно обсуждение. Без каких-либо активных действий. И только в этом случае появляется шанс на исполнение «ожидания». Можно убрать этот пункт из «ожидания» (и это будет более честно) – тогда проявление всех остальных критериев утраивается. Если не удесятерится. Сами посудите:

- Пассивность – куда уж пассивнее? Даже обсудить не удосужился;
- Получение. Да, сидит и ждёт. Даже не поинтересуется, все ли есть ресурсы;
- Люди становятся ещё менее заинтересованы, когда с ними не обсуждают ход дела. Это как «звоночек» – результат никому не нужен;
- Энергии вообще никакой не тратится;
- Обращаемся к пункту 2 – эффективность стремится к нулю;
- Мнение инициатора остаётся непознанным (невывказанным)
- и так далее....

Я намеренно внёс этот пункт. Потому что у меня нет цели отговорить кого-то: если вы хотите жить «ожиданиями» – живите. Однако, хотя бы потрудитесь их озвучить всем участникам. Если только вы не в обществе телепатов.

Что касается «желания», то, как вы понимаете, в случае достижения «желания» в одиночку – обсуждать не с кем. Вы просто привлекаете различных людей (за деньги или «бартер») для выполнения мелких поручений. Или вам посчастливилось иметь партнёра настолько вас понимающего, что обсуждение может и не потребоваться.

В остальных случаях лучше проговаривать. Как можно чаще. Это только усиливает идейную мотивацию. Только не переусердствуйте, а то будете выглядеть занудой. Делу время, а потехе час.

8-й пункт

– **управление.** Много людей – много разговоров. Много разговоров – мало действий. Ни для кого не секрет, что по мере роста коллектива, им становится сложнее управлять. Учёные даже посчитали то предельное количество людей, которыми эффективно может управлять один человек. Двадцать. Максимум (я подчёркиваю) 20! Поэтому если вы или кто-то из ваших знакомых говорите, что управляете 50, 100, 500 людьми, то это далеко от правды. Вы либо управляете замами и начальниками отделов, которые управляют работниками. Либо ваше управление очень сомнительно в плане эффективности.

Почему я начал с людей, хотя разговор идёт об управляемости «ожидания»? Потому что, как мы уже поняли, «ожидание» очень зависимо от людей. Никто лучше инициатора не знает, к какой цели идёт весь этот коллектив. Он, как пастырь, ведёт свою паству. И он, как пастырь, должен каждому индивидуально раздать инструкции, как и что делать. И ещё проконтролировать. Поэтому этот процесс достаточно сложен

Если же у вас вообще отсутствуют навыки управленца как таковые, то сразу возрастает риск, что ситуация изменится кардинальным образом. Дело в том, что «ожидания» в отличие от «желаний» достаточно стандартны. То есть имеется определённый перечень распространённых «ожиданий». Богатство, поклонники, дом на побережье, дорогой автомобиль... Есть эксклюзивные «ожидания», но их не так много. И если у кого-то из вашей команды вдруг окажется такое же «ожидание», как у вас, то может получиться так, что команда начнёт выполнять его, а не ваше «ожидание». Просто потому что он лучше «управился».

«Желание» более индивидуально. Поэтому его «похитить» становится сложнее. Вы живёте достижением «желания», вы заряжаете этой мыслью всех участников, поэтому они ждут от вас руководящих действий. И любое слово, действие, они воспринимают как «инструкцию к применению». Это похоже на полёт корабля на всех парусах, когда дует попутный ветер.

Вы просто не задумываетесь о том, что нужно кем-то управлять. Вы делаете, а за вами следуют. Вам помогают. Нет необходимости ни в каких-то приказах, ни в указах, ни в контроле. Каждый старается сделать как можно лучше и быть полезным. Эти слова могут быть похожи на наивные размышления. Да, это так... пока не начнёшь двигаться навстречу «желанию».

Пункт №9

– **разочарование.** Один из моих любимых пунктов. Не в том плане, что я люблю, когда люди разочаровываются. А в том, что это один из самых показательных критериев. Несмотря на всю субъективность, именно достигнув разочарования, мозг начинает объективно оценивать, где были промахи. Хотя и лишний раз очаровываться не стоит – меньше разочаруешься.

На протяжении предыдущих восемь критериев, мы с вами обсуждали различные не самые приятные стороны «ожиданий». Их объединяет одно: они ведут к неисполнению «ожидания». Естественно это приводит к разочарованию. Даже любой из этих критериев может привести к разочарованию. А весь комплект просто добивает разочарованиями.

Итак, разочарование. В «ожидании» оно повсюду. Не получил «ожидания» к конкретной дате – разочарование; отказался человек выполнять «ожидание» – разочарование; перестали люди слушать тебя – разочарование... Одно сплошное разочарование.

Чтобы более наглядно понять этот критерий, вот вам небольшое задание. Оно очень лёгкое и не займёт много времени. Один нюанс – лучше все мысли фиксировать на бумаге:

– Вспомните подробно своё последнее сильное разочарование (из-за кого; что не сбылось; в какое время и тд).

– Вспомните свои мысли накануне разочарования. Быть может, это было накануне разговора. Или действия. Вспомните подробно.

– Зафиксируйте эти мысли.

– Пробежитесь с этими мыслями по таблице критериев (чтоб не листать обратно, продублирую таблицу), ставя знак «+» или «-» в зависимости от того, был ли в вашей ситуации признак «ожидания».

Возьмём пример: просьба «Помыть посуду». Вы хотели в данном действии повести себя **пассивно** – то есть НЕ мыть посуду. Это первый критерий. Просьба была направлена на **получение** – вам нужна чистота и при этом не хотите сами достичь её. Вы обратились к лицу, которое оказалось **незаинтересованным**. При этом собирались потратить **минимум энергии** – только на высказывание просьбы. Ваше **мнение** не учитывалось незаинтересованным лицом, даже после **обсуждения** – ситуация вышла из-под вашего **контроля**. «Ожидание» не сбылось – **эффективность** нулевая. Это привело к двойному **разочарованию**: пришлось мыть посуду самому, да ещё и появилась злоба на отказавшего человека.

Ожидание	Желание
1. Статично	1. Подвижно
2. Направлено на получение	2. Направлено достижение/созд
3. Требуется участия лиц, которые могут быть незаинтересованные	3. Включает в с заинтересованные
4. Энергетически малозатратно	4. Требуется активн энергией
5. Низкая эффективность	5. Эффективность выше
6. Мнение инициатора ставится ниже, чем остальных участников	6. Мнение инициато основополагающ
7. Требуется обязательного обсуждения	7. Обсуждение не о
8. Труднее поддается управлению	8. Более управляем
9. Высокий риск разочарования	9. Риск ра маловероятен

Теперь сделайте то же самое со своим разочарованием. Готов результат?

Не читайте дальше, пока не проанализируете свою ситуацию!

Поздравляю, это и было «ожидание». С «желанием» другая картина. Вы активно участвуете в процессе. Поэтому вы получаете удовольствие, даже ещё не достигнув конечного результата. Вы радуетесь каждому успешному шагу навстречу «желанию». Даже самому маленькому. Интересное ощущение. У вас было такое ощущение, когда от радости распирало так, будто лопнешь, если не поделишься со всем миром? Так вот, это ощущение возникает с каждым шагом на пути к «желанию». Подробнее о шагах мы поговорим позже.

Однако, с «ожиданием» не всё так просто, как кажется. Загвоздка вот в чём. Даже если вы получили своё «ожидание», это ещё не значит, что вы получите от этого удовольствие. Человек – очень загадочное существо. И то, что он получает быстро и легко, не приносит ему должного удовольствия. Как вы помните, «ожидание» всегда направлено на быстрое получение, без применения усилий.

Где-то глубоко в подсознании у нас своя система оценки. И этой системой руководит свой оценщик. И вот этот оценщик считает так: «То, что пришло легко, можно легко потерять. Если понадобится, получим снова легко». Поэтому вы не получаете удовольствия от достижения «ожидания». Либо счастье очень кратковременно.

Когда вы достигаете «Желания», вы активно участвуете на протяжении всего пути достижения. Этот путь зачастую долг, поэтому наш оценщик высоко оценивает каждый результат. Вы испытываете бурю эмоций на каждом этапе этого пути. Вы получаете неопишуемые ощущения, когда достигаете «Желания». И даже позже, когда на глаза вам попадается «Желание» или его плоды, воспоминания о тех ощущениях дают вам новую порцию удовольствия. Этакая цепная реакция удовольствия.

Зачастую человек, достигнув некоторого «Желания», потом ставит себе новую цель. И уже отправной точкой для этой цели является достигнутое «Желание». Поэтому начинаете вы уже с позитивными мыслями, а не с неким замешательством, которое присутствует, когда впервые пытаетесь осуществить «Желание».

Если вы сомневаетесь, что «Желание» обладает такой позитивной силой, то прекратите на некоторое время читать книгу по порядку. Заложите закладку. Откройте оглавление.

Перейдите к части, в которой рассказывается, как осуществлять «Желание». Я вам гарантирую: вы начнёте испытывать приятные ощущения, уже следуя инструкциям, описанным в тех главах. Если должного удовольствия вы не получите, забудьте (сожгите, выбросьте) эту книгу.

Когда возникают ожидания?

Прежде чем ответить на этот вопрос, я хочу поиграть с вами в одну интересную игру – в Угадайку. Давайте обратимся к своему детству. Представьте ситуацию, что у вас сегодня день рождения. Исполнилось шесть лет. С самого утра вы соскочили ни свет ни заря. Родители вручили подарки. Мама с вечера настряпала эти вкусные орешки со сгущёнкой внутри, которые пеклись только на день рождения. Эти орешки приготовлены для детей, которые ходят с вами в садик. Вас нарядили. Если вы были девочкой, то ещё и кудри накрутили. Вы всем своим видом даёте понять обществу, что у вас праздник. По приходу в садик орешки ещё спрятаны в шкафчик или переданы воспитателю. Вы впархиваете в группу, и... ничего. Остальные дети одеты как обычно. Никто не кинулся вас поздравлять. Не осыпают подарками. Как же так? Ближе ко второму завтраку воспитатель попросит всех хором поздравить вас с днём рождения. Все, конечно же, сделают это с удовольствием. Ведь они сейчас получают орешки!!!!!! Для вас же праздник прошёл не так, как представлялось.

Перенесёмся чуть дальше. Вы учитесь в институте. Вам понравился кто-то из группы (противоположного пола). Всей группой посоветовались и устроили вечеринку в общежитии. Алкоголь, танцы, всем весело. В определённый период празднования вы остаетесь наедине с объектом симпатии. Всё чудесно. Это была незабываемая ночь. А потом... этот человек почему-то вас избегает. Чаще всего такие истории происходят с девушками.

Идём дальше. Работа. История, больше знакомая мужчинам. Вы работаете, как передовик. Перевыполняете все планы. Проявляете себя как инициативный работник, рационализатор. И вот уже 15 лет сидите на одном месте. А ваш бывший одноклассник-балбес уже за это время до зама генерального дорос. И при этом не понимает в производстве ни шиша.

Знакомые картинка? Их можно перечислять долго. Во всех них кроется ответ на главный вопрос этой главы – «Когда возникают ожидания?». Ответ этот: ВСЕГДА.

Если обратиться немного в психологию, то получается интересная картина. С малолетства нас впахивают в различные социальные институты и ячейки (садик, школа, институт, армия, тюрьма, работа и тд.). Все эти институты держатся на своих внутренних правилах и порядках. Любое правило всегда держится на определённых критериях. Вспомните хотя бы русский язык: чтобы определить, какую употреблять гласную, нужно смотреть на связку других букв. Это и есть критерий. Так же и с людьми. У нас вырабатывается некая система критериев, по которым мы проводим оценку человека. Из этих критериев мы составляем картину – чего нам стоит «ожидать» от человека. При этом взять хоть садик, хоть тюрьму – принцип

один. Прощупать человека, а затем попытаться «прогнуть» до определённого уровня. У каждого человека этот уровень разный. Механизм определения этого уровня един.

До того как у нас сформируется наша система критериев, мы прощупываем человека путём проб и ошибок. Путём непосредственного контакта. Потому-то в детстве так много драк. По мере взросления и набирания опыта мы уходим от непосредственного контакта и больше склоняемся к фенотипическому определению человека. Нам достаточно уже беглого взгляда на человека, чтобы составить «ожидания». Например, приходит к вам на работу амбал в полтора раза вас выше и шире в два раза, тогда может так случиться, что вы позабудете про давнишнюю традицию заставлять новичка бегать за обедами для всех в течение месяца.

Со временем построение цепочки ожиданий переходит на автоматический уровень. Что обязательно приводит к её сокращению. Пример на рисунке ниже.

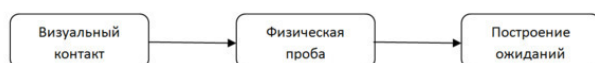


Рис. 1. Начальное построение ожиданий



Рис. 2. «Опытное» построение ожиданий

На рисунке 2 мы видим, что с опытом человек всё реже и реже обращается к физической пробе. Со временем человеку становится проще визуально продолжить поиск подходящего под ожидания субъекта, нежели тратить время на того, кто потенциально не подходит. По такому же принципу действуют карманники и мошенники. После многолетнего опыта у них уже выстраивается своя система оценок потенциальных «лохов» и того, что с них можно поиметь.

Вот тут мы и обращаемся к пункту 8 таблицы 1. За счет данной автоматизации, ожидания всё больше проникают в наше подсознательное. А соответственно, человеку становится сложнее ими управлять. Ну сложно себя убедить в том, что этот новенький-амбал беспрекословно побежит носить обеда. Хотя это может быть так.

Чем дальше мы позволяем проникнуть этим ожиданиям в наше подсознательное, тем менее гибким становится наш мозг. Сознательное просто перестаёт функционировать, дабы не тратить энергию. И мы переходим на функционирование путём рефлексов. По этой причине очень сложно убедить пожилых людей поменять своё мнение. Они живут теми рефлексам, которые у них начались лет сорок назад и плотно закреплялись. Подробнее механизм образования «ожиданий» мы разберём в отдельном разделе.

На заметку: Когда подловите себя на том, что стараетесь избегать изменений, когда вы придумываете себе кучу оправданий, почему этого не сделать, вот именно тогда попробуйте это сделать.

В следующей части книги мы с вами будем рассматривать некоторые практические примеры влияния «ожиданий» на наши основные жизненные сферы: семью, работу/бизнес и личную сферу (наше Я). Все эти примеры не выдуманы, они взяты из жизненных ситуаций.

После того как мы разберём примеры и вы осознаете, насколько глубоко «ожидания» вторглись в нашу жизнь, мы разберём механизм их образования. Это позволит нам взять контроль над ситуацией и добиться основной цели – стать счастливее.

Семья

Ситуация «Сломанный телефон»

Пример достаточно свеж – рассматривается ситуация, которая стала актуальной в последнее десятилетие. Как для семейных пар со стажем, так и для тех, кто только выстраивает отношения. Связан он напрямую с современными способами связи. А именно – с мессенджерами и соцсетями. Когда разработчики различных программ для упрощения общения создавали свои детища, вряд ли они задумывались, сколько различных «проблем» и недопониманий тем самым они внесут во взаимоотношения людей.

Рассмотрим простенькую ситуацию. Вы со своим партнёром уже состоите в отношениях, но ещё пока в самом начале. Вы с удовольствием проводите свободное время вместе. Часами напролёт общаетесь по телефону, если ещё не проживаете вместе. Вас разрывает ощущение желания быть всё время вместе. Вы твёрдо уверены, что с партнёром единое общее. Не проходит и дня, чтоб вы не слали друг другу десятки сообщений. Да что там говорить, на учёбе (на работе, дома) вы не расстаётесь со смартфоном (планшетом) и шлёте друг другу километры сообщений.

Во всей этой ситуации рано или поздно наступает момент, когда вторая половинка долго не отвечает... И вот тут лёгкость общения и передачи сообщений играет отрицательную роль. Чем проще достигается результат, тем крепче ожидания, что ты его получишь. И тем сильнее удар, когда ты его не получаешь. Эволюционно так сложилось, что чем проще нам что-то достаётся, тем меньше мы думаем о том, что это не получится. Представьте себе ситуацию: вы решили взобраться на гору. Полны энтузиазма, решительности, экипировки. Взбираетесь на 100 – 200 метров и без соответствующей подготовки дальше влезть просто не можете. Ну что ж? Немного расстроитесь, да очень скоро забудете про это. А теперь обратная ситуация. Вы решили пройти из комнаты на кухню за чаем. И на полпути просто рухнули на пол и не можете сделать ни шагу. Вот тут начнётся паника. Да ещё какая! ПАНИЩЕ!!! Что же со мной случилось, что я не могу сделать повседневное действие??? На самом деле оказывается, что перед этим вы намотали не один десяток километров. У вас просто нет сил. И вы про это забудете! В голову ползут мысли о параличе и инсульте, о чём угодно, только не о переутомлении.

Вернёмся к нашей ситуации. Абонент молчит. Если раньше отвечал через минуту, то уже через 10 минут вас начнёт потряхивать. Через 30 минут в голове пронесутся всевозможные сценарии. Через 45 позвоните. Если в ответ тишина, то вы уже закипаете. Или в состоянии страха за любимого. Если при этом вам придёт уведомление, что сообщение прочтено, а ответа нет... У меня не хватает словарного запаса, чтобы описать, что творится тогда в голове. Пока пишу эти строчки, я так-же проживаю эти ситуации заново. Мне даже приходится себя подстёгивать, чтобы оживить эти воспоминания, потому что к данному моменту я достиг некой ступени перестать – ожидать чего-то от кого-то. Однако, ничто человеческое мне не чуждо.

Обратимся в историю. Отмотаем пару десятков лет назад, в то время, когда были стационарные телефоны. Разве нас так «подкидывало», если никто не брал трубку? Отмотаем ещё пару десятков лет, когда телефоны были далеко не у всех, разве мы сидели в ожидании 15-го числа месяца, потому что именно в этот день должно прийти письмо? Нет, конечно же. Ничего такого не было. Письмо было как праздник. Поэтому спасибо программистам за эти полезные изобретения. Они сделали наше общение проще и доступнее. А то, что это усугубило наши «ожидания», не их вина.

Сколько раз сам пребывал в подобном состоянии: спустя некоторое время данной ситуации всегда находились объективные объяснения. Главное – терпение. Любой из вас может сказать: «Объяснить можно всё что угодно! Нужны не объяснения, а ответы». На это мой ответ: «Если вы настолько не верите своему партнёру – не будьте с ним. Если он вас обманывает, вы никакими способами это не предотвратите. Если он вас не обманывает, то нет смысла его обвинять. Если вы ему не поверите сейчас, это вас будет глотать. Счастливы вместе вы всё равно не будете. Поэтому отпустите друг друга!»

Для внутреннего успокоения, конечно, всё же можете уточнить причину такого поступка, однако будьте готовы принять её без тени сомнения.

На заметку: Доверяйте близкому человеку. Не бойтесь быть обманутым. Обман всегда будет узан. Если вы изначально боитесь быть разочарованным, и вам жалко будет потраченного времени – продолжайте поиски другого человека. Не заполняйте себя этим человеком.

Ситуация «Самый чудесный день в жизни»

В этой главе мы поговорим об одном из самых счастливых и в то же время самом противоречивом событии в жизни человека. Уже догадались? Даю наводку: Муслим Магомаев, родственники и друзья, торт, свидетельство... Догадались? Ну, ещё одна подсказка: круглые ювелирные украшения.

Правильно! Речь пойдёт о свадьбе. Прямо волнующие эмоции возникают от одного только слова. Такое изобилие мыслей. И все позитивные. Ощущаете? Возможно, вы вспоминаете свою свадьбу или чужую. Возможно, представляете свою будущую свадьбу. Однако, всё равно внутреннее состояние организма перестраивается на очень позитивный лад.

Невзирая на все эти приятные ощущения, с этим событием связано и самое большое количество неприятных ощущений и ситуаций. В этом его противоречивость.

Мне приходилось очень много и со многими обсуждать вопрос взаимоотношений между мужчинами и женщинами после свадьбы. Чаще всего эти обсуждения были вызваны предыдущими ссорами, руганью и разводами.

И всё время в головах рождается один вопрос: почему? Почему он меня не понимает? Почему она ко мне придирается? Почему он не выполняет мои просьбы? Почему она против моих увлечений? Почему... почему... почему... Меня интересовал другой вопрос «почему?» – Почему люди, которые души друг в друге не чаяли, потом так резко меняют отношение друг к другу?

Согласитесь, отношения между мужчиной и женщиной изначально гораздо более глубокие, чем отношения между родственниками или друзьями. Потому что именно в этих отношениях мы берём и от родственных связей, и от дружеских: человек становится твоим родственником, и при этом у тебя есть возможность выбрать его, как друга.

Казалось бы, эти отношения должны быть в два раза крепче! Однако, родственникам и друзьям мы позволяем и прощаем больше, чем жене или мужу. Этот парадокс я рассматривал со всех сторон, в том числе и со своей. Скажу честно: когда пытаешься разобрать свою ситуацию, будучи ещё её участником, ничего не получается. Схему данной ситуации мы рассмотрим в главе «Ситуация „Отцы и Дети“». Когда перестаёшь быть участником (переходишь в роль стороннего наблюдателя) или рассматриваешь ситуацию других людей, то видна вся картина. Ты становишься как бы свидетелем в режиме онлайн. Однако, это не даёт тебе возможности получить ответ на вопрос, который меня интересовал. Ты только фиксируешь то, к чему люди пришли на сегодняшний день, а почему это произошло – остаётся неведомым.

Поначалу было ясно одно: в основе всех ссор и разводов лежит разочарование друг в друге. Затем стало ясно, что разочарование кроется не в самом партнёре, а в твоих ожиданиях насчёт него или неё. Теперь и вам тоже понятно, что «ожидания» ведут к разочарованиям. Значит, не человек тебя разочаровал, а ты в нём разочаровался? Получается, причина-то кроется

каждый раз в том человеке, который недоволен. Разбирая каждую последующую ситуацию, я всё больше находил этому подтверждений. Часть из этих ситуаций описана в этой книге.

Если вы уже побежали к своему недовольному партнёру приводить доводы, что это не вина его недовольства, то не торопитесь. Скажу вам «по секрету»: в 98% подобных ситуаций, разочарование подкрадывается к обоим партнёрам. А это означает, что в режиме «ожиданий» были оба. Так почему же? Каждый из нас не строит таких грандиозных «ожиданий» ни в отношении друзей, ни тем более в отношении родственников. А тут прям будто прорвало. И что самое удивительное – свадьбе предшествует общение, иногда даже длительное. В этот период «ожиданий» нет. Или, точнее, несбыточных «ожиданий» нет.

И вот тут-то появляется **первая зацепка**. Нас интересует, чтоб наши «ожидания» сбылись. А что мы делаем на этапе досвадебного общения? Ещё на этапе знакомства и свиданий мы высказываем свои «ожидания» вслух. Как бы говоря своему партнёру о третьем человеке, мы описываем свои пожелания к конкретному образу: жениха или невесты. И, в случае достаточно серьёзных отношений, наша половинка реагирует на эти мысли. Либо начинает соответствовать (иногда даже сквозь зубы), либо пытается отговорить от этого критерия.

В браке же уже такого откровенного общения чаще всего нет. Каждый из супругов считает, что уже достаточное количество раз высказал свои пожелания, и что супруг просто не собирается их выполнять или обсуждать. Происходит замалчивание. А вместе с ним копится недовольство. Потому что редко кто может сказать себе: «Он (-а) не выполнил (-а) моего ожидания. Я с ним (ней) мало обсуждал (-а) эту тему. Значит, важность этого момента переоценена. Нужно выбросить эти мысли из головы».

На практике всё происходит с точностью до наоборот: чем больше происходит замалчивание и игнорирование, тем большее значение придаётся самой мелкой детали. Вам или партнёру становится абсолютно безразлично, кто что сделал. Важнее становится то, что НЕ сделал.

Второй момент заключается в том, что мы считаем данностью после брака ожидать большего, чем до брака. Это мне напоминает маркетинговые акции, которые устраивают различные супермаркеты. Сначала тебя привлекают лучшей ценой или товаром более высокого качества, а потом, уже в самом супермаркете, оказывается, что от тебя «ожидают» большего. Например, сначала купить товаров на определённую сумму.

Так и в браке некоторые поступают. На этапе свиданий выставляют себя в более лучшем свете, а после долгожданного дня всё это исчезает.

Либо другой вариант, который тоже похож на рекламу. Нам с детства в виде наставлений взрослых либо в виде телесериалов, шоу, даже анекдотов рассказывают, как выглядит жизнь после брака. Мы как губки впитываем эту информацию, и к определённому моменту мы уже «заряжены» стереотипом, как себя вести в браке. А партнёр заряжен по другим историям. Происходит расход взглядов на брак. Причём подготовка детей к этим образам происходит настолько активно и публично, что сам был свидетелем, как подросткам рассказывают, что нужно заводить любовниц, когда женишься. Девушек же «тренировали» на то, чтобы максимально выкачивать из своего мужа подарки. Бред полнейший! А это будущие чьи-то жёны и мужья. Когда я сталкиваюсь с такими примерами, всегда вспоминаю один анекдот.

Встречаются две женщины. Одна у другой спрашивает:

– Соня, как дела? Как твои детки?

– Знаешь, Сара, всё практически замечательно. Сын неудачно женился, дочка удачно вышла замуж.

– Это как?

– У дочери муж просто золотце: сам готовит, посуду моет, подарки ей дарит... А вот у сына жена суцья мегера: заставляет его готовить, посуду мыть, подарки с него требует.

Есть ещё одно интересное наблюдение по поводу брака. Подробно её разберем в главе «Ситуация „Брачные аферисты“».

Однако, как и у любой медали, есть другая сторона. Не все браки полны несбывшихся «ожиданий» и недовольства друг на друга. Хоть эти примеры редки, они есть. Есть пары, которые хоть и ссорятся, но недолго и несильно. Как бы я хотел сказать вам: «И знаете, они все говорят одно и то же: секрет таких отношений в том, что...».

Я не смогу вам этого сказать. Не потому, что я такой жадный. И не потому, что это великая тайна. И не потому, что хочу «продать» эту информацию. Нет.

Дело в том, что они сами не знают...

...но это не конец главы!

Они этого не знают, но у них получается. И вот тут-то я понял, что ответ на мой вопрос где-то рядом. Осталось его только найти.

Для этого нужно было вернуться в самое начало. А что мы имеем в начале? Да всё то, что было описано выше: к браку люди подходят определённо «заряженные». Конечно, на этапе свиданий они про это забывают. Однако, «заряд» ориентирован на брак, так что на этапе свиданий ещё рано запускать механизм. Их мысли заняты друг другом. Им хочется нравиться партнёру, им хочется, чтобы этот человек стал «моим».

Моим... человек... Вам не кажется, что это и есть отражение потребительства? Вот это и была та отправная точка. И когда это понимаешь, то всё встаёт на свои места. Вы сами сейчас в этом убедитесь.

Начнём с самого начала. Как говорит человек, который готовится к супружеству, о своём желании? Зачастую употребляются фразы типа «Я хочу замуж», «хочу жену такую, как...» или «муж должен обладать следующими чертами...». Чем эти фразы отличаются от таких, как «хочу себе новую шубу в полный рост», «хочу машину, чтоб выглядела солидно и в лес можно было заехать», «хочу работу, чтоб делать поменьше, а платили побольше»?

На мой взгляд, особо ничем. Это вещизм голой воды. Вещей нам не хватило, мы его распространили на людей. Добро пожаловать обратно в рабовладельческий строй.

Все действия начинаются с мыслей. А слова есть вербальные или письменные отражения мыслей. Вот и получается, что на уровне мыслей мы хотим получить человека или чтобы человек был наделён теми характеристиками, которые нужны нам. Чем отличается от технических характеристик пылесоса или телевизора? В итоге мы и получаем не отношения, а обоюдные «покупки». Самое интересное из наблюдений: когда спрашиваешь человека о том, кто он – человек его мечты, то далеко не все в своих перечислениях вспоминают про любовь. То есть наш мозг настолько нагружен различными материальными вещами, что он просто не справляется и забывает про духовные материи.

Поэтому мы говорим: «Хочу замуж» и не говорим: «Хочу быть женой». Хотим получить, а не давать. Некоторые, более продвинутые, хотят делиться (давать), однако, после того, как получают сами. Мы настолько боимся что-то упустить или недополучить, что не решаемся дать первыми. А вдруг я взамен не получу? Вдруг меня «кинут» и я буду «лохом»? Поэтому лучше перестраховаться и сначала получить от партнёра, а уж потом и ему дать что-нибудь. Возможно, это и сработает, если бы не одно но... с такими мыслями в голове и он, и она.

Вот тогда и начинается в семье подсчёт: кто, что и сколько сделал. «Бухгалтерия» эта заканчивается лишь выяснением отношений и ссорами. Вначале считают, кто и что недоделал. Затем начинают считать, кто и что сделал лишнее. После этого этапа может уже подключаться месть: «Раз он (-а) сделал (-а), то и я сделаю». Тем самым разногласия только растут, как снежный ком. И никто не решается остановиться, потому что тогда он получит меньше. Уже работает жадность.

А начиналось всё с простых фраз, услышанных нами в детстве, которые обычно начинаются со слов: «Вот выйдешь замуж (женишься), тогда...». Фразы, в которых мы видим увеличение своих возможностей. Закрываем своих «травм». Мнимую свободу. Аналогичный меха-

низм работает в ситуации с ранним алкоголизмом или табакокурением у подростков. «Вот станешь взрослым, тогда и можно будет». После этой фразы у ребёнка откладывается в голове, что пить и курить – это признаки взрослого человека. А чего хочется подросткам 14—16 лет больше всего? Правильно, чтобы их считали уже взрослыми. Вот он и начинает себя вести «как взрослый».

Так и будущие муж с женой приходят к супружеству с мыслью, что теперь они могут переложить часть своих обязанностей на партнёра. При этом получив больше возможностей. И эта мысль вслух зачастую не обсуждается. Вроде как само собой разумеется. Среди тех, кто к браку подходит повторно, ситуация ещё более усугубляется. Они к поиску партнёра подходят уже с конкретными мыслями – что на него взвалить и чего у него точно быть не должно. Не должно быть того, что не нравилось в предыдущем браке, а взвалить на него то, чего не хватало в предыдущем браке. Сплошные характеристики. Это может быть заработок семейного бюджета либо домоводство и так далее. А во втором браке откроется новая «пропасть», на которую в первом браке не обращал внимания, потому что она не проявлялась. И так эту чехарду можно продолжать до бесконечности.

И вот тут-то сформировалась мысль. К браку, зачастую, люди приходят со своей **несамостоятельностью** и видят в партнёре того человека, который сможет на себя взять те обязанности, которые закрывают эту самостоятельность. И по мере продолжения совместной жизни эта самостоятельность только усугубляется. Потому что с возрастом человек всё меньше и меньше склоняется к обучению и развитию новых навыков. На этом держится очень много браков. Из страха снова стать несамостоятельным – не справиться со своей жизнью. Для таких людей уход партнёра становится очень тяжёлой потерей. Подобную картину вы могли наблюдать среди бабушек или дедушек, которые после смерти супруга, запускали себя, квартиру или даже не переживали этого.

С другой стороны, эта самостоятельность должна быть на пользу браку. Вы становитесь двумя половинками одного целого. Так и есть. До поры до времени... пока одному из супругов вдруг не покажется, что его помощь партнёру должна «оцениваться» выше. Всё как на рынке. Вот тут и начинается снова «бухгалтерия» с подсчётами.

А что же с теми парами, которые практически не ссорятся? Не скажу, что они в один голос в самом начале говорили, что хотят быть мужьями и жёнами, а не замуж и жениться. Не скажу, что у них всё идёт без сучка и задоринки. Скажу одно: рано или поздно эти пары приходят к тому, что каждый партнёр хочет дать (и что самое главное – даёт) своему супругу всё, что может, не прося ничего взамен.

На заметку: К супружеству люди подходят в двух состояниях: в состоянии самостоятельности или полной самостоятельности. В первом случае они видят брак как процесс получения. Во втором, партнёры видят брак как способ поделиться с любимым человеком тем, что имеют.

Ситуация «Брачные аферисты»

Из моих детских воспоминаний. В нашем доме на момент первоначального заселения жили работники одного завода. Мы до момента переселения все жили в одинаковых мало-семейках около завода. Идентичные семьи. Практически у всех и мама, и папа работали на заводе. Практически в каждой семье двое детей. Практически у всех мальчик и девочка. Понимаю, звучит как инкубатор.

И практически каждая семья жила по одному сценарию: дом, работа, в отпуск дальше дачи или деревни ездили мало, дома редкие гости, где отец семейства наконец себе мог позволить выпить (это бывало очень редко), но обязательно это заканчивалось ворчанием жены. Складывалось впечатление, что каждая такая семья живёт по написанному кем-то сценарию.

Причём никому не хотелось так жить, а жили. В этот сценарий жены был записан определённый алгоритм: выпил – надо пилить.

И концовка у этих союзов была практически идентичная. Из всех тех семей осталось, наверное, «семей» пять – шесть, которые не развелись. А те, кто не развёлся, живут лишь под одной крышей, а не вместе. Причём развелись как раз после того, как кооперативная квартира стала собственностью – это немаловажный момент.

Так давайте же разберём эту тривиальную ситуацию с другой стороны. С точки зрения экономики. В данном случае мы получаем классику невыполнения договорных отношений. Когда эти пары заключали договор, то есть вступали в брак, то каждый из них ориентировался на показатели товара (жениха и невесты) на момент заключения договора, а не на те характеристики, которые получились. Плюс ещё непонятно кем введённые дополнительные характеристики товара в виде недовольства жены усугубляют невыполнение предмета контракта. На мой взгляд, всё дело в наших страхах. Исторически сложилось так, что жителей нашей страны постоянно «шугают». И этот образ жены-пилы – это лишь страх «Теперь сопьётся». Потому что «У кого-то именно так и началось». Вот вам и «ожидание», только с негативной стороны. Конечно же, я утрирую – не распались эти браки только из-за такой банальщины. Скажу даже больше: из-за пьянства мужа браки не распадаются. Они распадаются от несбыточных «ожиданий».

Что же мы получаем: два партнёра предлагают друг другу контракт на взаимобмен товарами. В процессе (после свадьбы) исполнения договора у каждого товара появляются дополнительные характеристики, о которых каждый из партнёров умолчал. Предмет контракта выполнен не в той мере, как требовалось (а это промах каждого из партнёров, потому что нетщательно прописали предмет контракта), и, стало быть, надо контракт разрывать. Но... И вот тут вырисовывается очень интересный факт того времени.

Квартиры были кооперативными. Распределение было исходя из состава семьи. Улавливаете мысль? И наши партнёры, дабы не потерять квартиру (товар), свои партнёрские взаимоотношения переводят в совершенно иной контракт. Где предметом является квартира, а точнее тот момент, когда она переходит в собственность. С этим-то и был связан распад семьи после решения квартирного вопроса.

И вот тут для меня и встал вопрос. С точки зрения государства это же афера. Люди, притворяясь семьёй, получили в собственность квартиру. С точки зрения законодательства, откинув всю эмоциональную составляющую (чувства, ссоры, скандалы, искажённую психику детей), это афера. Хотя я всё же не соглашусь с тем, что это афера. И вот почему. Для государства эти два человека выполняли свои функции: они работали на завод, были членами кооператива, вносили членские взносы. Получается, это был трёхсторонний контракт. И третьей стороной выступало государство. Вот и всё, никаких эмоций. Мы снова приходим к тому, что это чистой воды экономика. И как раз вот этот второй контракт, в отличие от первого (брака), выполнен полностью.

Тогда возникает другой вопрос: почему сегодняшние брачные аферисты столь преследуемы законом? Если два человека, не имея друг к другу чувств, оформляют свой брак с целью получения материальных благ (прописки, льгот, субсидий, кредитов и прочего), получают это, то в чём афера? Тот же самый трёхсторонний контракт, так же государство получает выполнение своих условий, муж и жена получают то, о чём договорились (деньги, квартира или откос от армии). Аферы нет! Сам момент наступления преступления заключается только в момент невыполнения требований контракта (если уж говорить откровенно, то только требований государства). Но на этом построена любая афера. Мне непонятна эта приставка «брачная».

Но всё же брачные аферы существуют. И они вокруг нас. На каждом шагу. Любая семья, где отношения поддерживаются только по причинам кредитов, ипотек, совместно нажитого имущества. Это всё примеры брачных аферистов. Предмет контракта, коим является брак, есть

не что иное, как совместный союз – тот эксклюзивный товар, который вы можете предоставить своей второй половинке, а она вам. То, что зацепило вас при первой встрече, при совместно проведённом времени... Вы не заключали этот союз ради материальной выгоды. А если требования контракта не выполнены, а союз держится на материальной составляющей, это и есть афера. Если вы заключали свой союз из материальных побуждений и сразу же это обговорили, то значит, вы выполняете требования контракта и преступления нет.

Вот мы и подошли к тому, что браки распадаются из-за несбывшихся «ожиданий». Чудеса экономики – и теперь мы понимаем, что это не что иное, как несоблюдение условий исполнения контрактов. Попробуйте обсудить со своей намечаемой половинкой не только то, что вы готовы «звезду с неба ей сорвать», но и в какие это произойдёт сроки. У этой практики есть несколько положительных моментов. Во-первых, вы себя самодисциплинируете. Во-вторых, это поможет вам вдвоём ещё лучше разобраться друг в друге, получше узнать. Ну а в-третьих, звучит неромантично, однако вы узнаете, чего всё же от вас ждёт ваш спутница (спутник). Если, например, ей нужна эта звезда, и в ближайшее время, то, скорее всего, в вас она видит лишь путь получения звезды. И, вполне вероятно, больше ей от вас ничего не нужно.

Для чего я всё это рассказываю? Я вовсе не призываю всех разводиться и не заводить семьи. Наоборот, я хочу, чтобы на некоторое время каждый человек приподнял свои розовые очки и подошёл к этому ответственному делу столь же ответственно.

На заметку: Не стоит заключать контракт в надежде, что потом условия контракта можно будет как-то пересмотреть или потом найдётся компромисс. Не стоит ориентироваться на это мифическое «потом». Лучшие ещё до заключения контракта обсудить или понять ВСЕ нюансы. Это поможет вам создать крепкий и надёжный союз на долгие годы.

Ситуация «Неверная верность»

Тему верности в отношениях, если говорить честно, затрагивать не хотелось. Уж больно она щекотлива и вызывает отрицание. Такие темы обычно или не обсуждают, или обсуждают с немногими. Однако, избегать ситуацию – не значит её проработать. Поэтому всё же появляется на свет эта глава. Тем более, как вы понимаете, она напрямую связана с «ожиданиями».

«Нельзя возвращаться к предателям. Нельзя. Локти кусайте, землю жуйте, но не возвращайтесь туда, где когда-то вас предали», «Если ты любишь девушку, дай ей свободу. Только потом не удивляйся, если она принесёт с собой герпес». Примерно такими цитатами наполнены социальные сети. И действительно, даже одна мысль о том, что вас предадут или предали, вызывает бурю неприятных эмоций. Обращу ваше внимание: приведённые цитаты – это современные высказывания.

Предлагаю вам проработать эту неприятную тему на примере взаимоотношений мужчины и женщины. Поэтому и поместил её в раздел «Семья». Во-первых, это самый распространённый вид неверности, во-вторых, самый обсуждаемый и интересующий людей (видимо, по первой же причине).

Когда я изучал (и продолжаю изучать) данную тематику, то встречал совершенно разные варианты суждений и размышлений о причинах подобных действий. Это и мнение учёных о наличии у мужчин особого гена, и мнение астрологов о привязке такого поведения к определённым знакам зодиака, и мнение психологов о вине самой жертвы. Не может не радовать тот аспект, что хотя бы часть людей пытается выяснить причину этого явления, потому что большая часть информационного материала (а именно «женских» статей) посвящена не причинам, а инструкциям к дальнейшим действиям. Быть может, это и правильно, хотя мне верится в то, что будь у человека знание как этого избежать, не стал бы он задумываться о том, как себя вести после происшедшего.

Если отмести все теории возникновения, то открывается кое-что интересное. Понаблюдав (и послушав) достаточное количество жизненных примеров, я заметил одну особенность: **люди достаточно лояльно относятся к изменам и предательству**.

...если это не касается их самих. Вот это самый главный момент. И это относится не только к мужчинам. Конечно, в мужских компаниях («курилках») эта тематика особо подчёркивается в виде различных анекдотов и баек из жизни. Кто-то додумывается «учить» супружеской жизни своих сыновей. Мне даже известен случай, когда накануне свадьбы будущий тесть рассказывал о своих похождениях будущему зятю. Однако, женщины в подобном науськивании тоже не отстают.

И дело не заканчивается одними инструкциями для своих дочерей: как использовать мужа или мужей, чтобы получить от жизни всё (бывает и такое), или как игнорировать семейные ценности. Некоторые женщины умудряются распространить эти инструкции и на сыновей.

Например, одна женщина во время разговора о своей несчастной личной жизни (муж не уделял ей должного внимания и изменял ей) достаточно восторженно отзывалась о своём сыне. И одним из критериев её восторга было то, что «он меняет женщин как перчатки». Неудачная, на мой взгляд, формулировка. Не так часто её сын менял перчатки.

Подобные фразы я слышал и от матерей, и от тётъ, и от сестёр, и от лучших подруг, и от подчинённых, и от коллег. Да что там далеко ходить, женщины вполне положительно отзываются о возможных любовных похождениях президента. Даже во времена, предшествующие его разводу. С точки зрения женщины, это признак мужского здоровья. Биологический фактор. И психологический: «Это же не со мной (я в домике), значит можно».

Однако, это лишь «ожидание». Сейчас представьте себе эту картину со стороны: во время домашнего застолья одна из женщин начинает вслух восхищаться своим сыном. Описывает, какой он молодец, какой он спортсмен, как он нравится девушкам. В том числе меняет их часто, именно по своему желанию, а не его бросают. Какие в этот момент должны зародиться мысли у её мужа, сидящего рядом? Какие мысли должны зародиться у её сына, если он услышит такие речи?

Правильно. Муж подумает, что ему нужно так же поступать, чтобы им тоже восторгалась его любимая женщина. Сын подумает, что так и нужно поступать, потому что будет у него такая жена, которая любит как мама (Эдипов комплекс).

И это пример из реальной жизни. И он не единичный.

Вы когда-нибудь задумывались, почему есть такие люди, которые «хронически» меняют супругов? Такие «чемпионы брака», которые выходят замуж (женятся) по три, четыре и более. Причин, конечно же, множество, однако, есть один момент, который требует вашего внимания.

Чаще всего эти люди уходят от своих жён (мужей) к любовницам (любовникам). То есть они не разводятся сначала по каким-либо причинам, а уж потом находят новых избранников. Они уходят уже к тем, кто у них был, так сказать, параллельно. И вот что интересно в этом: те любовницы (-ки), которые намеренно отбивают своего избранника от их супругов, дают им некую большую свободу. Хотя сами об этом не догадываются или просто пытаются не думать об этом.

Ведь если ты отбил какого-то человека от его избранника, то так же может поступить и другой человек. В том случае если причины, по которым он (-а) выбирает именно тебя, не являются уникальными, он будет продолжать и продолжать это делать. Пока не надоест или не поменяет приоритеты в жизни. Если мужчина взял в жёны более молодую любовницу, то вокруг множество ещё моложе. То же самое и с красотой. И даже с умом. Не говоря уже о деньгах.

«Любовница знает, что её мужчина – вун, тогда как жена лишь догадывается», – такой афоризм я нашёл, готовясь к этой главе. И вот тут-то и кроется эта наивность, которая позволяет людям грезить, что «именно со мной всё будет иначе».

Хотя я согласен, что с любым человеком может это произойти. Только при условии, что он будет рад стараться стать для своего избранника тем особенным и уникальным человеком, которому нет аналогов. В противном случае, в случае бездействия, такой человек обречён стать лишь очередным. В этом случае ситуация даётся на откуп партнёру и его решимости.

Как видите, нет дыма без огня и нет причин неверности, в которых был бы повинен один человек. Матери и сыновья, мужья и жёны, отцы и дочери, даже друзья и подруги. Мы все готовим эту «почву». Даже своим молчаливым одобрением.

Вот в этом и заключается **решение** данной ситуации. Если вам неприятна даже эта тема, то не молчите. Высказывайте это (только воздержитесь от обвинений), и, быть может, рядом стоящая девочка запомнит эти слова на всю жизнь. Быть может, именно это событие отразится на всей её жизни. Ведь именно из слов и поступков у нас формируется система ценностей.

P.S. Помните, в начале главы я вам привёл цитаты современников на тему верности? При изучении материалов по этой теме я заметил интересную особенность. Наши предшественники имели несколько иные взгляды на супружеские измены и различные адюльтеры. Вот некоторые примеры:

Основания для развода, принятые в нашем обществе, смехотворны, ведь дурной нрав – куда более веская причина для того, чтобы развестись, чем супружеская измена.

Джордж Бернард Шоу

Тем, кто верен в любви, доступна лишь её банальная сущность. Трагедию же любви познают лишь те, кто изменяет.

Оскар Уайльд.

Но у них было совсем другое время и совсем другие системы ценностей.

Вот уж поистине O tempora! O mores!

Ситуация «Отцы и дети»

Раз мы взялись за такое непростое, но очень увлекательное занятие, как наполнение жизни счастьем, то не можем не затронуть одну щекотливую тему. Проблема отцов и детей. Хотя и озвучиваю эту ситуацию практически в начале книги, приступил же к ней далеко не сразу. Где-то на середине книги. Эта книга писалась не только для вас. По мере писания я сам себе помогал разбираться в различных ситуациях. Подтолкнула меня к написанию этой главы ситуация, когда одна мама девочки-подростка была немного удивлена и расстроена тем, что ребёнок за время летних каникул не соскучился по ней (по крайней мере со слов). Подростки могут скрывать свои эмоции (позже я узнал от её дочери, что именно так и было).

И вот когда я уже приступил к написанию данной главы, то достиг такого состояния, что когда только сталкиваешься с проблемой сам или у тебя кто-то просит совета, как поступить, всё становится ясно с первых слов. Верю, что и вы достигнете такого состояния. Оно очень интересное. Его могут перекрыть только нахлынувшие эмоции. А эмоции как море – со временем утихают.

Итак, дети. И их «отцы». Проходят года, проходят столетия, всё вокруг меняется, лишь эта проблема неизменна. Дети не понимают родителей (до определённого возраста), родители не понимают детей. Вот тут-то целый рассадник ожиданий! От «ожидания» подростком (12 лет) полной свободы действий до «ожидания» родителя, что ребёнок пойдёт по его стопам, лишь избегая прежних ошибок. И в том и в другом случае оба ошибаются, так как смотрят на ситуацию в одной плоскости, а не на всю картину в целом. **Потому что мы не так любим мы слушать, как любим говорить.**

Понятно, что, в ситуации с подростком, он считает родителей тормозом в своей жизни. Считает, что они не дают ему раскрыть свой потенциал. При этом зачастую он не задумывается даже об элементарных бытовых вещах, которым следует научиться для независимой жизни. Именно потому, что они элементарны для взрослых, они редко учат им детей. Эти вещи оста-

ются для них сокрытыми. И у них складывается ощущение, что эти вещи делаются сами собой. Поэтому взрослые, видя несамостоятельность своего чада, пытаются его оградить от стремления к независимости. Пытаются высказать ему это. Тем самым, по принципу отрицания, добиваются лишь ещё большего желания свободы с его стороны. Нервы не выдерживают у обеих сторон. Конфликт.

Во второй ситуации картина обратная: слепо довольный своей жизнью родитель считает, что для его ребёнка нет ничего лучше, чем прожить такую же жизнь. И да, он помнит, как этого добился и какие были на его пути преграды, поэтому он научит его их преодолевать. В голове у родителя выстраивается картина успеха ребёнка: ведь он пройдёт такой же путь, минуя преграды. То есть без возможных потерь. Ребёнку же даже не интересно это направление (если будет интересно, он сам начнёт в него вникать и задавать вопросы), и он пытается это объяснить. Его не слушают, потому что «лучше» знают, что ему нужно. Конфликт.

Таких примеров можно приводить сотни. Причины разные, принцип один. Всё дело в том, что каждая противостоящая сторона не может (или не хочет) видеть всю картину целиком. И вот почему. Представьте себе двух людей, участвующих в споре (конфликте). Представили? Как они стоят по отношению друг к другу? Зачастую они стоят в агрессивных позах лицом друг к другу. Что при этом видит каждый участник? Его кругозор сконцентрирован на лице соперника и ещё немного по сторонам. Таким образом, если окружающая ситуация представляет собой окружность в 360° , то каждому из участников виден максимум участок в 120° . И каждому из участников разные участки – у них пересечения лишь в центре. Схематически это выглядит следующим образом.

360° (вид сверху)

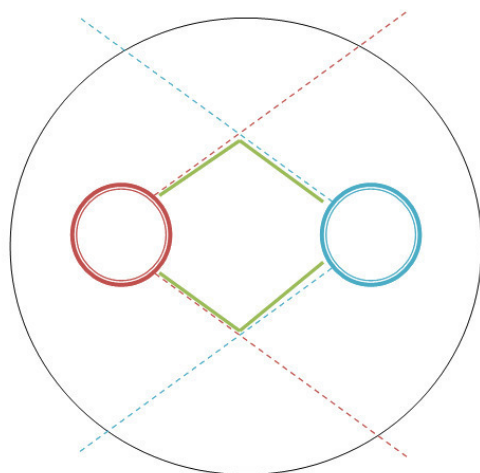


Рис. 3. Универсальная схема конфликта

На схеме сразу видно, что у двух сторон общая картина складывается лишь в центре: на схеме она выделена своеобразным ромбом. И обратите внимание, какую по площади область видит каждый участник отдельно. И сколько ещё слепых зон, которые не видны ни одному из участников. В сравнении с этими зонами та общая зона становится ничтожно мала. Точно такая же картина складывается и с мнениями каждой стороны конфликта. Мало того что зона общего соприкосновения мала, так и видят они разные картины. И даже эти картины не дают полного восприятия. Так и живёт проблема отцов и детей уже не одно столетие.

К данной схеме прийти мне помог разговор с директором одного предприятия. Мы с ним обсуждали, почему руководители предприятий не доверяют консультантам различного профиля и почему при этом их консультации действительно эффективны, если им следовать. Тогда

я пришёл к этой схеме, разбирая вопросы привлечения клиентов. Давайте представим, что это схема не конфликта между родителем и ребёнком, а схема взаимодействия «продавец – клиент». Клиент преследует своё «ожидание» – хороший товар за меньшие деньги, у продавца же своё «ожидание» – либо вытянуть больше денег, либо продать побольше товара. При этом продавец считает, что лучше знает, какой товар нужен клиенту, а клиент, в свою очередь, считает, что сам лучше разберётся. И каждый смотрит на ситуацию только со своей стороны. Ничего не меняется, правда? Именно поэтому присутствие третьего (стороннего) человека позволяет оценить всю окружность в 360°. Потому что он не привязан к диалогу. Он может выслушать каждую сторону, встать на его место, развернуться, пройти за любым из участников. Его взгляд не закреплён в одном направлении. Он свободно «вращает головой». Таким образом, у него получается более целостная картина. Так и работают консультанты. Хорошие консультанты.

Точно такую же схему можно применить, когда происходит оценка эффективности руководства на предприятии. Опять же, стороннему наблюдателю видны различные упущения, и подойдёт он к ним более объективно. Со стороны руководства, особенно если руководитель – основатель предприятия, эти моменты ускользают. Либо он сам себя убеждает, что их не существует.

Так же эту схему можно применить и в ситуации спора между мужчиной и женщиной. Однако, знаете почему проблема отцов и детей» более нарицательна, чем проблема «мужчина и женщина»? Потому что между отцами и детьми действительно большая пропасть во взглядах на жизнь. Эта пропасть касается всего: ценностей, популярности профессий, образа жизни, моды, хобби и так далее. Между людьми примерно одного возраста различия не настолько глобальны.

Решение: Я видел в своей жизни примеры отличных взаимоотношений между родителями и детьми. В них всегда присутствовал баланс между умеренным родительским контролем и предоставлением свободы своему ребёнку. Припрячьте свои «ожидания», что ваши чада станут знаменитыми борцом, лётчиком, танцовщицей, актрисой... Всеми теми, кем не стали вы. У них свои жизни, свои интересы. Максимум, что вы можете для них сделать, – это помочь им отыскать эти интересы, дать раскрыться потенциалу. Вот это действительно более сложная задача, чем заставлять их полюбить что-то конкретное, что нравится вам. Посвятите этому процессу своё время и внимание, и вы получите больше благодарности от своего ребёнка.

На заметку: Постарайтесь не упустить тот момент, когда ваш ребёнок ждёт от вас общения с ним на уровне «Взрослый – Взрослый». Для них это очень важный момент. Это позволит избежать множества конфликтов. И не ждите от него понимания всех вопросов слишком рано: когда-то и вы не умели держать ложку. Всему своё время.

Ситуация «Смена караула»

Не приведи Господь, однако это случается практически с каждым, у кого есть дети. Тема заболеваний как влияний на наше Я, будет разбираться в соответствующем разделе. В данном разделе мы разбираем взаимоотношения внутри семьи, поэтому она будет касаться иной ситуации. Данная ситуация в основном касается мужчин.

Ребёнок заболел. Как полагается в большинстве семей, с ребёнком сидит дома мама. Однако, рано или поздно маме просто необходимо выйти из дома (мы разбираем случай, когда заболевание требует амбулаторного лечения). Она обращается за помощью к мужу. Мужчина, если ему уж совсем не чуждо чувство отцовства, соглашается. Кто с большим удовольствием, кто с меньшим. И вот тут запускается механизм. Например, жена отпросилась к парикмахеру. Она даже может предусмотрительно уложить при этом ребёнка спать. Заботливый (и очень ответственный) отец либо сидит возле спящего ребёнка, прислушиваясь к каждому шороху, либо сразу начинает играть с неспящим. В результате физиологических особенностей (кормление грудью, материнская забота и прочее) маленький ребёнок чаще всего больше привязан

к матери. Поэтому проснувшись или наигравшись с папой, он задаёт вопрос: «Где мама?». Что делает папа? Папа заботливо и с улыбкой отвечает: «Мама скоро придёт». Ребёнок в рёв. Плюс у него еще температура и общая разбитость. Мужчина пытается его успокоить, а сам думает: «Где же она?» Ситуация накаляется. Мужчина уже в уме прикинул, что женщина должна была вернуться ещё минут пятнадцать назад. Он-то стрижётся за 45 минут, а прошло уже полтора часа! Проходит два часа... самые стойкие злятся только на жену, остальные могут уже разозлиться и на ребёнка. Возможно даже прикрикнут на него. Спустя время женщина возвращается отдохнувшей и посвежевшей, с улыбкой на лице, да ещё и с вкусеньким для своих любимых. Мужчина к этому моменту уже мыслями дошёл до супружеской измены... Ситуация аналогична взрыву, эквивалентному 200 граммам тротила на 9 квадратных метров. Думаю, объяснять никому ничего не надо. Как говорится, кто воевал, тот знает.

Конец ознакомительного фрагмента.

Текст предоставлен ООО «ЛитРес».

Прочитайте эту книгу целиком, [купив полную легальную версию](#) на ЛитРес.

Безопасно оплатить книгу можно банковской картой Visa, MasterCard, Maestro, со счета мобильного телефона, с платежного терминала, в салоне МТС или Связной, через PayPal, WebMoney, Яндекс.Деньги, QIWI Кошелек, бонусными картами или другим удобным Вам способом.