

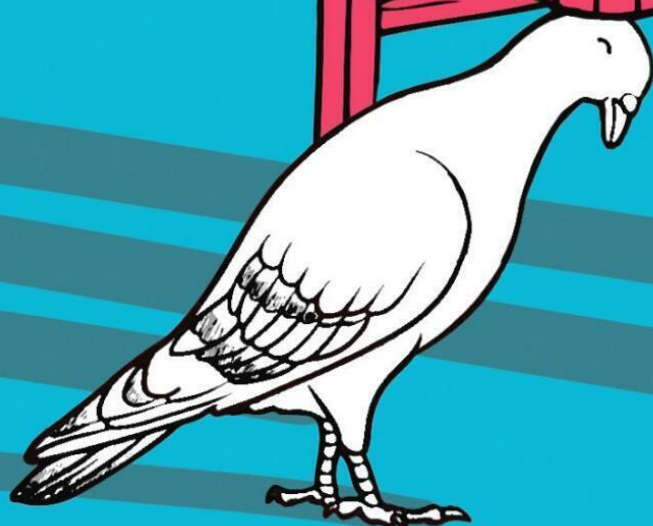
Мартин Верле

ТЕСТ
НА УСТУПЧИВОСТЬ
ВНУТРИ

НЕУДОБНО

БЫТЬ

УДОБНЫМ



Как перестать угождать другим
и воспитать в себе самоуважение



БОМБОРА

Психология общения

Мартин Верле

**Неудобно быть удобным. Как
перестать угождать другим и
воспитать в себе самоуважение**

«ЭКСМО»

2021

УДК 159.923.2

ББК 88.53

Верле М.

Неудобно быть удобным. Как перестать угождать другим и воспитать в себе самоуважение / М. Верле — «Эксмо», 2021 — (Психология общения)

ISBN 978-5-04-195627-1

Добрые и услужливые люди совершают поступки, которые восхваляются, но не ценятся. Это называется самоотверженностью. В буквальном смысле удобные люди «отвергают себя». А это может привести к фатальным последствиям в виде низкой самооценки и потери себя. Поэтому важно вовремя отстоять свои границы и воспитать в себе здоровый эгоизм. Возможно, некоторые люди отвернутся от вас. Тот, кто раньше использовал вас, будет держаться подальше. Тот, кто жаловался вам на жизнь, не желая слушать, потеряют к вам интерес. И тот, кто пользовался вашими дружескими услугами, ничего не давая взамен, отвернется от вас, если вы перестанете ему служить. Но разве это потеря? 5 причин купить книгу: - Вы научитесь говорить «НЕТ» и отстаивать свои границы. - В книге вы найдете тест и сможете определить степень вашей доброты. - Вы начнете серьезно относиться к собственным желаниям и будете прислушиваться к себе. - Практические советы помогут оставаться приветливым и дружелюбным, не жертвуя собой. - Вы избавитесь от «ложной доброты» и покажете себя миру таким, какой вы есть на самом деле. В формате PDF А4 сохранён издательский дизайн.

УДК 159.923.2

ББК 88.53

ISBN 978-5-04-195627-1

© Верле М., 2021

© Эксмо, 2021

Содержание

Часть I. Трагедия добрых людей	7
Глава 1. Почему добрых людей используют	7
Тест «Не слишком ли я добр?»	7
Анализ: насколько опасно ваше доброе отношение к окружающим	10
Что мешает вам говорить «нет»	11
Почему не любят добряков	13
День, в который я чуть было не умер от потери крови	16
Вы находитесь в плену своей доброты?	18
Конец ознакомительного фрагмента.	20

Мартин Верле
Неудобно быть удобным. Как
перестать угождать другим и
воспитать в себе самоуважение

Martin Wehrle

Den netten beißen die hunde

© 2021 by Mosaik Verlag, a division of Penguin Random House Verlagsgruppe GmbH,
Munche, Germany

© Трубченинова Е. А., перевод на русский язык, 2024

© Оформление. ООО «Издательство «Эксмо», 2024

* * *

Часть I. Трагедия добрых людей

Глава 1. Почему добрых людей используют

В этой главе вы узнаете:

- почему «нравиться всем» – это плохо,
- какие две программы в вашей голове заставляют вас говорить «да», когда вы хотите сказать «нет»,
- почему милых людей недолюбливают с особой силой
- и как я по доброте душевной чуть не умер от потери крови.

Тест «Не слишком ли я добр?»

Нравится ли вам, когда кто-то говорит, что вы милый или милая? Испытываете ли вы настоящую радость от такого комплимента? Или у вас возникает неприятное чувство, что другие считают вас милашкой, потому что:

- вы им улыбаетесь, даже когда вам плохо,
- вы всегда уступаете, вместо того чтобы отстаивать свои интересы,
- вы говорите то, что от вас хотят услышать, а не то, что вы на самом деле думаете,
- они чувствуют, что могут использовать вас,
- и вы всегда говорите «да», даже если хотите сказать «нет»?

Есть здоровое проявление доброты и любезности, которое может помочь вам в жизни, и нездоровое, которое способно навредить. Какая форма преобладает у вас? Вы это выясните через несколько минут.

Мой тест дает возможность «прожить» двенадцать щекотливых ситуаций. Отмечайте крестиком реакции и поступки, которые больше всего вам подходят. Выбирайте не то, что кажется вам «правильным», а то, что вы сделали бы, оказавшись в такой ситуации. Закончив тест, вы сможете интерпретировать свои результаты и выяснить, идет ли ваша доброта вам на пользу. Итак, начнем.

Представьте: ваш день начинается неожиданно рано. В 4 утра, намного раньше обычного, вас будят рокочущие звуки бас-гитары. Стены трясутся – настолько громко орет музыка в соседней квартире. У вашего соседа снова ночной приступ любви к хард-року. Это случается минимум два раза в месяц, между 2 и 4 часами утра. Ваше сердце бешено бьется. Сон как рукой сняло. Как вы отреагируете?

а) Я пойду к соседу, напомним ему, который час и выскажу свое возмущение из-за шума. Если он не утихомирится, вызову полицию.

б) Я не стану устраивать скандал посреди ночи. На самом деле он приятный парень. Может, мне удастся заснуть и так.

В 6 часов звонит будильник, а вам так и не удалось уснуть. В совершенно разбитом состоянии вы идете в детскую и кричите: «Подъем, пора вставать!» Ваш ребенок – допустим, он у вас есть – не двигается с кровати. Только когда вы заходите к нему в комнату во второй раз, он жалобно отвечает: «Из-за музыки я не спал всю ночь. Можно еще немножко полежать?»

Вы знаете, что не успеете вовремя на работу, если ваш ребенок не встанет прямо сейчас. Что будете делать?

а) Я скажу: «Все-таки нужно встать, иначе мы опоздаем. Я хочу спокойно выйти из дома и прийти на работу вовремя».

б) Я понимаю, что ребенку нужно еще немного поспать, и не хочу с утра проявлять излишнюю строгость: «Ладно, но только пять минут». Пять минут, вероятно, превратятся в десять.

Вы приходите на кухню, а ваша вторая половина как раз встает из-за стола. Партнер всегда выходит из дома на 15 минут раньше вас. Вообще-то вчера вы договорились, что он уберет за собой посуду и приготовит перекус в школу ребенку. Но, по всей видимости, он об этом и не вспомнил. Как вы отреагируете?

а) Я скажу: «Пожалуйста, убери посуду и сделай бутерброд. Мы же договорились вчера».

б) Я не стану устраивать сцену за завтраком. В конце концов, у него/нее тоже была не самая приятная ночь.

Часом позже вы вместе с ребенком выходите из дома. На пороге вам попадается ваш громкий сосед с жуткими кругами под глазами. Он смущенно улыбается и говорит: «Извините за шум сегодня ночью. Обещаю, это больше не повторится».

а) Я скажу: «Для меня это уже слишком, я не спал с четырех утра. И это продолжается уже долго, только за последний месяц – дважды. В следующий раз я вызову полицию».

б) Я приму в расчет, что он сам заговорил на эту тему и извинился. Мне было бы трудно налетать на него с упреками. Поэтому я скажу что-то вроде: «Это не конец света. Но больше так не делай».

Как только вы отправили ребенка в школу и пришли на работу, на вас накинулась ваша «любимая» коллега. Каждое утро одно и то же: едва вы успели снять куртку, как она уже рассказывает вам последнюю сплетню о своих соседях. Эти истории кажутся вам скучными и отвлекают от работы, но, очевидно, ей больше не с кем поговорить. Что вы будете делать?

а) Я скажу: «Мне очень жаль, но я почти не спал(а) и не знаком(а) с вашими соседями, поэтому мне трудно уследить за ходом вашего рассказа. Давайте вообще договоримся, что утром я сначала буду заниматься работой!»

б) Мне жаль коллегу, потому что, по всей видимости, она одинокий человек и нуждается в сочувствии. Я притворяюсь, что внимательно ее слушаю, и в какой-то момент принимаюсь за работу в надежде, что она воспримет этот сигнал об окончании нашего разговора.

День выдается непростой, ваша голова разрывается от напряжения. Одна срочная встреча следует за другой, и вы не знаете, как все успеть. В довершении всего перед обедом в дверях вашего кабинета появляется шеф и заявляет: «Мне только что принесли одно срочное дело. Его нужно обязательно выполнить сегодня, иначе начальство задаст мне жару. Если кто из команды и справится с этой задачей, то это вы: я знаю, насколько эффективно и качественно вы работаете». Вам сразу становится ясно, что это задание никак не закончить в рабочее время, а вы уже договорились с другом/подругой пойти на пробежку сразу после работы. Как вы отреагируете?

а) Я скажу шефу: «Спасибо за доверие. Только я и так перегружен(а) работой. А задержаться сегодня я никак не смогу, у меня уже есть планы на вечер».

б) Мне несказанно трудно говорить «нет», поэтому я поддаюсь на его уговоры – тем более что мне льстит такое уважение.

Позже, за обедом, вы сидите за столом вместе с коллегой, который любит смешить компанию. Все увлеченно слушают его, пока он рассказывает анекдот. У него грубый юмор, совершенно не в вашем вкусе. Но коллеги за столом разражаются смехом. Как вы будете себя вести?

а) Я не стану смеяться и, если спросят, скажу, что не считаю этот анекдот смешным. Если я буду смеяться над плоскими шутками, то подстегну этого остряка к дальнейшим излияниям такого же уровня.

б) Я посмеюсь со всеми, может, не так громко, как другие. Это произойдет совершенно автоматически. Кроме того, мне кажется невежливым игнорировать шутку коллеги. Все-таки он старался развеселить нас всех.

После обеда вы участвуете в совещании. Ваш шеф обращается ко всем с вопросом: «Кто будет писать протокол?» В комнате воцаряется неловкое молчание, и он продолжает: «Мне не нужен роман, просто несколько предложений. Так кто это будет?» Все смущенно опускают глаза, ситуация становится неприятной. Как вы будете себя вести?

а) Я буду делать как все. Не двинусь с места. Почему я должен/должна делать чужую работу?

б) Вполне возможно, что я не выдержу неловкой ситуации и выручу начальника из цекотливой ситуации: «Ну, давайте я этим займусь. Но только несколько предложений».

В ходе совещания вы замечаете, что ваша головная боль усиливается – вероятно, это последствие бессонной ночи. В висках стучит с такой силой, что вы почти не в состоянии воспринимать информацию. Что вы сделаете?

а) Я буду играть в открытую и признаюсь: «Прошу прощения, у меня очень болит голова. Я не могу дальше принимать участия в совещании, мне нужно домой».

б) Я не решаюсь высказаться и надеюсь, что совещание скоро закончится. Лучше ничего не говорить, чтобы не показаться «нюней».

По пути домой вам нужно еще зайти в магазин, так как в холодильнике у вас пусто. На кассе молодой человек внезапно встает перед вами в очереди, улыбается и говорит: «У меня только три вещи, вы меня не пропустите?»

а) Я отвечу: «Пожалуйста, встаньте за мной, я тоже очень спешу. И в следующий раз спрашивайте, перед тем как обогнать кого-то».

б) Я считаю неправильным лезть без очереди. Но неужели из-за этого я должен/должна устроить сцену в магазине? Одна-единственная минута ничего не изменит.

Домой вы приходите уже без сил и, сделав несколько домашних дел, надеваете спортивный костюм. В 18:30 вы договорились с другом/подругой вместе побегать. Вы надеетесь, что сегодня он/она придет вовремя. За последнее время он/она уже несколько раз опаздывал(а) на такие встречи (и вас это раздражало). Когда вы уже начали разогреваться, на телефон вдруг

приходит сообщение: «Опоздаю на 15 минут». Как бы вы поступили, если бы встретили друга/подругу в этот момент?

а) Я скажу, что его/ее постоянные опоздания злят меня, особенно сегодня, когда у меня был такой тяжелый день. И попрошу его/ее в следующий раз прийти вовремя.

б) Возможно, я немного пошучу над его/ее непунктуальностью, потому что предъявлять претензии слишком мелко для друзей. Он/она и без моих упреков знает, что опаздывать нехорошо.

После пробежки, приняв душ и поужинав, вы слышите телефонный звонок. Это мама, которая напоминает, что в субботу у дяди Герберта круглая дата: «Ты обязательно должен/должна заехать и поздравить его с праздником». Вы осторожно намекаете ей, что у вас с дядей Гербертом плохие отношения и он никогда не поздравлял вас с днем рождения. Кроме того, у вас уже есть планы на выходные. Мама отвечает: «Не будь таким/такой бессердечным/бессердечной! Ты же знаешь, что дядя Герберт болеет. Неужели трудно найти для него полчаса?» Как вы отреагируете?

а) Я скажу ей, что мое появление на дне рождения дяди Герберта было бы лицемерием, и не буду менять планы на выходные.

б) Я не хочу провоцировать семейную ссору и соглашаюсь ненадолго зайти к дяде (даже если подозреваю, что придется задержаться на празднике, чтобы не уходить первым(ой) и не вызывать пересудов).

Двумя часами позже вы падаете в постель, и в вашей голове проносятся вопросы: «Как прошел сегодняшний день? Я проявил(а) достаточно заботы о самом/самой себе? Или снова был(а) слишком мягким/мягкой и излишне добрым/доброй к окружающим?» Интерпретация ваших ответов на тест поможет вам оценить ситуацию.

Анализ: насколько опасно ваше доброе отношение к окружающим

Пролистайте главу еще раз и посчитайте, сколько раз вы выбрали ответ «а». Вот интерпретация результатов:

10–12 раз: Здоровая доброта

Ваше доброе отношение к людям имеет границы. Вы понимаете, что важно серьезно воспринимать собственные потребности и доводить их до сведения окружающих. И вы совершенно нормально относитесь к тому, что иногда производите неблагоприятное впечатление.

Ваше преимущество: скорее всего, вам легко удастся защищать собственные границы и открыто выражать свое мнение. Этим вы выделяетесь из массы. Вы кажетесь более искренним и избегаете чрезмерной нагрузки.

8–9 раз: Переменчивая доброта

Насколько вы любезны и добры – зависит от ситуации и вашего самочувствия. Иногда вам удастся заявить о себе и своих желаниях. А порой вы теряете собственные потребности из виду и угождаете другим.

Ваше преимущество: в некоторых ситуациях вы уверенно отстаиваете свои границы. Достаточно ли часто вы это делаете? Подумайте, каким образом можно было бы использовать

эту способность чаще. Когда вы поступаете искренне, то защищаете собственную целостность, и окружающие начинают вас уважать.

4–7 раз: Опасная доброта

Ваша чрезмерная мягкость бросается в глаза, и, скорее всего, другие люди для вас важнее вас самих. Ваше стремление к гармонии настолько велико, что вы обычно не рискуете и не идете на конфликт. Это опасно тем, что окружающие могут не замечать вашего дискомфорта или не воспринимать вас всерьез. Вашими интересами могут пренебрегать.

Ваше преимущество: у вас очень развита эмпатия. Иногда вам все же удается ограничить проявления доброты по отношению к другим и отстоять свои границы. Понаблюдайте, в каких ситуациях это получается у вас легко и что вам для этого нужно. Практикуйте это почаще!

1–3 раз: Болезненная доброта

Ваша доброта не знает границ. Вы очень миролюбивый человек, который избегает любой конфронтации и почти всегда стремится угодить другим. Но пока вы делаете все, чтобы удовлетворить желания окружающих, ваши собственные потребности остаются незамеченными.

Ваше преимущество: вы доказываете каждый день, что можете предугадывать и исполнять желания других людей. Если вам удастся перенести эту способность на собственные желания, ваше качество жизни кардинально улучшится.

Что мешает вам говорить «нет»

Вы добрее, чем нужно? Если да, то по какой причине? На консультациях я часто слышу: «Я просто такой человек», «У меня такой характер» или «Чтобы вести себя по-другому, мне пришлось бы изменить себе».

Получается, что большинство добряков не принимают решения, какими им быть, они просто очень мягки по натуре. То есть они не контролируют свою доброту, это доброта контролирует их. Они улыбаются, соглашаются на любые просьбы, помогают другим, проявляют внимательность, устраивают чужие дела и терпят лишения, потому что «не могут иначе».

Настоящие причины чрезмерной доброты лежат глубже, и один-единственный вопрос может привести вас на правильную мысль: «Что случится, если я перестану всем угождать?» Давайте вернемся в наш воображаемый день еще раз. Что случится, если...

- вы ясно дадите понять соседу, что не намерены больше терпеть ночной шум?
- вы скажете шефу твердое «нет» и откажетесь от дополнительной работы?
- вы поставите нахала из магазина на место?
- вы выразите свое недовольство другом/подругой из-за его/ее непунктуальности?
- вы не уступите своей маме и не пойдете на праздник дяди?

Каждый раз, когда вы говорите «нет» и устанавливаете границы, вы идете на конфликт или попадаете в ситуацию «выяснения отношений». В буквальном смысле это значит, что вы, вместо того чтобы сесть рядом с человеком, выбираете быть по другую сторону стола переговоров. И этот акт отделения вызывает у вас первичный страх: «Меня не будут любить!»

Социальный клей, который связывает вас с окружающими, будто перестает работать. Возможно, вам кажется, что вы перестанете нравиться окружающим, что они оставят вас в стороне и исключат из общения. И тогда вы останетесь в одиночестве.

Этот экзистенциальный страх уходит корнями в подсознание: в процесс человеческой эволюции и наши детские воспоминания.

Что делали люди в древние времена, чтобы выжить? Они объединялись в маленькие племена. Только в общине им удавалось выжить в дикой природе. Кто был в группе – был защищен, а изгоем была уготована смерть¹.

В процессе эволюции в нашем подсознании сформировалась система раннего оповещения, которая немедленно срабатывает, когда мы не оправдываем ожидания окружающих. Мы чувствуем страх изоляции. Зеркальные нейроны нашего мозга наделяют нас способностью воспринимать эмоции других людей². И как только ваш собеседник посылает сигнал недовольства, прикрывая глаза или используя холодный тон, в вашем мозгу срабатывает эволюционная система тревоги: «Внимание, не настраивай свое окружение против себя, иначе ты останешься один в саванне и умрешь страшной смертью!»

Понаблюдайте за своим телом и его реакцией на социальный страх:

- вы краснеете, когда вам стыдно;
- вы начинаете потеть, когда кто-то обвиняет вас в чем-то;
- ваш пульс учащается, когда вы думаете о том, что можете разочаровать кого-то.

Чтобы избежать этого стресса, многие добрые люди неосознанно следуют ожиданиям других:

- мы предугадываем, что от нас хотят услышать, когда интересуются нашим мнением, и говорим именно это – только бы не задеть чужие чувства;
- мы оправдываем чужие ожидания против своей воли, только бы не поставить себя в глупое положение и не нажить врагов;
- мы безропотно принимаем чужие поступки, которые кажутся нам странными, чтобы никому не делать больно;
- мы воздерживаемся от справедливой критики, чтобы сохранить гармонию.

Вторая первопричина доброты обусловлена нашей социализацией. Будучи маленьким ребенком, вы были зависимы от своих родителей. Все жизненно необходимое вы получали от них: жилье, питание, безопасность. Вы не могли лишиться их расположения – это могло бы привести к концу вашего существования³.

Однако что может предпринять маленький ребенок, чтобы сохранить благосклонность родителей? Мы не могли оказать им равнозначные услуги. В этом возрасте мы не могли стать для них равноправными собеседниками или купить, к примеру, маме букет цветов, чтобы выразить признательность.

У нас оставалась только одна возможность сохранить их симпатию: быть послушным ребенком. Для этого мы должны были чувствовать, что родители хотели от нас, и вести себя соответствующим образом. Если нам удавалось, подчиняясь их воле, заставить их улыбаться – мы могли рассчитывать на похвалу и признание.

Но что происходило, когда мы не подчинялись? Лица родителей становились мрачными, они требовали, упрекали нас и всячески выражали недовольство. А мы (маленькие дети) подсознательно спрашивали себя: «Нужен ли я им еще, сохранят ли они мне жизнь? Или я потерял их по собственной глупости?»

Любое воспитание – школа приспособления⁴. «Своеволие», то есть собственная воля ребенка, в раннем детстве незначительна и нежелательна. Так думают даже любящие родители, и у этого есть вполне естественная причина: маленькие дети часто «желают» того, что может

¹ Харари, Юваль Ной. Краткая история человечества. – Синдбад, 2016.

² Rifkin, Jeremy. Die empathische Zivilisation. – Campus, 2010.

³ Abels, Heinz; König, Alexandra. Sozialisation. – VS Verlag, 2010.

⁴ Wehrle, Martin. Sei einzig, nicht artig! – Mosaik, 2015.

навредить им или быть опасным. Например, сломя голову перебежать дорогу в час пик. Или залезть в розетку мокрым пальцем.

С раннего детства вы запомнили: «Делай не то, чего хочешь ты, а то, чего мы хотим от тебя!» (см. раздел на с. 86). Чувство неполноценности вгрызается в наш мозг и может сопровождать нас всю жизнь, что, в свою очередь, делает нас восприимчивыми к чужой воле и указаниям извне⁵.

Представьте, что ваш мозг – это компьютер, на котором до сегодняшнего дня хранятся устаревшие программы эволюции и социализации. При столкновениях с людьми это программное обеспечение запускается автоматически. И хотя вы цивилизованный человек, ваши действия мало отличаются от поступков древних людей в саванне. Хотя вы уже выросли, вы продолжаете реагировать, как маленький ребенок. Например, вы «автоматически» любезны с каждым встречным, даже если такое поведение вредит вам.

Помогай другим, чтобы понравиться им, – такое поведение может иметь фатальные последствия. Люди, работающие в социальной сфере, уделяют столько внимания своим клиентам, что совершенно забывают о собственных эмоциях. Психолог Вольфганг Шмидбауэр назвал это синдромом помощника. Он имел в виду «неспособность выражать свои чувства и потребности, которые скрываются за неприступным фасадом». Эта самоотверженная доброта нередко приводит к выгоранию⁶.

Выход из этой ловушки очевиден: вам нужно переключиться с автопилота на ручное управление. Этот процесс требует активного внимания. Вам придется контролировать свои мысли, вместо того чтобы находиться под их контролем и действовать по старым шаблонам⁷. Эта книга поможет вам научиться воспринимать свои потребности так же серьезно, как и нужды других. А это уже немало.

Почему не любят добряков

Все хорошие люди имеют «большое сердце». И оно бьется не только для них самих, но прежде всего – для других людей. Оцените, пожалуйста, какая из пяти особенностей этой личностной модели наиболее ярко выражена в вашем характере⁸:

- открытость: вы общительны, всегда рады новому опыту, быстро начинаете скучать, у вас всегда много идей, и вы творчески подходите к делу;
- добросовестность: вы организованны и надежны, на ваше слово всегда можно положиться, можете отказаться от сиюминутных поощрений, рассчитывая на успех в долгосрочной перспективе;
- экстраверсия: у вас постоянная потребность во внешней стимуляции, вы любите находиться в обществе, имеете много друзей и склонны к оптимизму;
- совместимость: вы чуткий и сердечный человек, умеете слушать собеседника, можете поставить себя на место другого и хорошо ладите с окружающими;
- невротизм: вы эмоционально нестабильны, подвержены стрессу, часто беспокоитесь и застреваете в негативных мыслях.

Многие добряки подтверждают, что в их характере преобладают совместимость и добросовестность. В слове «совместимость» спрятано слово «вместе». То есть социально ориентированные люди несут на себе не только проблемы собственной жизни, но и тяготы других.

⁵ Niazi-Shahabi, Rebecca. Ich bleib so scheiße, wie ich bin. – Piper, 2014.

⁶ Schmidbauer, Wolfgang. Hilflöse Helfer. – Rowohlt, 2018.

⁷ Annesley, Mike; Verni Ken A. Anleitung zur Achtsamkeit. – DK, 2016.

⁸ Стрелеки, Джон. Большая пятерка для жизни. – Бомбора, 2019.

- Возможно, вы взваливаете на свои плечи проблемы окружающих?
- Вы тот человек, который всегда следит за ходом мысли собеседника, помогает ему и поддерживает в трудной ситуации?
- У вас хорошо получается выслушивать жалобы и недовольство окружающих, а если не выходит, вас начинает мучить совесть?

Высокие значения совместимости являются причиной того, что вы редко вступаете в конфликты, ссоритесь с кем-то или обижаете других. И это хорошо. Но в то же время вам трудно настаивать на своем и действовать в собственных интересах⁹. Желание быть в центре стаи может привести к потере самого себя¹⁰.

Вы, конечно, можете возразить: зато меня любят за мою доброту! Но так ли это на самом деле? Вернемся в наш воображаемый день.

- Действительно ли ваш сосед оценит по достоинству, что вы молча простите ему ночной шум? Или он сделает вывод, что сможет еще не раз без каких-либо последствий устроить небольшой ночной концерт? Так как вы не обозначили свои границы, в своей бесцеремонности он может зайти еще дальше.

- Вырастет ли ваш авторитет в глазах коллеги от того, что вы всегда готовы ее выслушать? Вероятнее всего, ваше поведение покажется ей само собой разумеющимся, и она воспримет его как сигнал, что ее истории вам интересны и вы хотите их услышать.

- Станете ли вы любимчиком шефа, если будете загребать жар вместо него? Скорее, он потеряет к вам уважение и будет использовать вас и дальше, а если вы заведете разговор о повышении зарплаты, быстро забудет о ваших заслугах.

Вашингтонский государственный университет проводил исследования, чтобы узнать, насколько любимы милые люди в обществе¹¹. Результаты были ошеломляющими: добряки оказались в самом низу рейтинга. Если вы пытаетесь занять центральное место в группе, помогая и угождая другим, вы окажетесь на самом краю. Почему так происходит? Исследование приводит три причины:

1. У окружающих возникает чувство, что они хуже добряков.

Когда на совещании никто не хочет писать протокол, а вы поднимаете руку, то менее добрые люди чувствуют себя униженными. Так двоечник чувствует себя более глупым рядом с отличником, а не с другими двоечниками.

Вы можете возразить, что делаете одолжение всей группе. Но остальные вряд ли смотрят на ситуацию так рационально. Ваше поведение заставляет их чувствовать себя пристыженными сторонними наблюдателями и вызывает агрессию. Еще не хватало, чтобы в следующий раз шеф решил, что теперь и любой другой член команды добровольно согласится писать протокол, только потому, что это сделали вы!

2. Окружающие воспринимают доброту как нарушение правил.

Допустим, кто-то из очереди в супермаркете наблюдает, как вы уступаете свое место молодому парню. Возможно, он подумает: «Какой великодушный человек!» Но, скорее всего, ему придет в голову другая мысль: «Что будет, если все начнут лезть без очереди? Этот нахал в следующий раз оттеснит меня и сошлется на то, что другие ему уступают». Очевидно, что вы нарушили неписаное правило наказывать других за наглость. К вам будут относиться так же,

⁹ Wiseman, Richard. *Wie Sie in 60 Sekunden Ihr Leben verändern.* – Fischer, 2013.

¹⁰ Kolbusa, Matthias. *Gegen den Schwarm.* – Ariston, 2014.

¹¹ hbr.org: Your most helpful colleague (Don't you hate him?), 20.09.2010.

как к штрейкбрехеру, который уверенно идет на работу, в то время как его коллеги бастуют у входа.

3. Люди не доверяют добрым намерениям.

Менее добрые люди часто не верят в сделанное от чистого сердца и спрашивают себя, какую (эгоистическую) цель вы преследуете своим поведением. Чего вы хотите добиться? К чему вы стремитесь? При этом они приходят к далеко не приятным выводам.

Разумеется, вы пишете протокол не для того, чтобы совещание прошло без сучка и задоринки или чтобы порадовать коллег. Нет, вы подлизываетесь к начальству, рассчитываете на личную симпатию вышестоящих лиц, хотите выставить остальных сотрудников ленивыми и планируете занести в протокол свою точку зрения в качестве «мнения большинства».

Как художник может рисовать только теми красками, которые есть в его палитре, так и большинство людей находит объяснение чужих поступков, исходя из своей системы ценностей. В психологии для этого есть понятие «проекция». Недобрые люди приписывают вам недобрые мотивы, потому что им самим никогда не придет в голову сделать что-то бескорыстно.

Из-за вашей доброты вы попадаете в ловушку под названием «нетерпимость к двусмысленности или неоднозначности»¹². Вы оставляете свободное пространство для интерпретации ваших действий, становясь экраном, на который проецируются недостатки других людей.

К этому добавляется эффект резонанса: человек, который делает добрые дела из страха стать изгоем, притягивает то, чего боится, – непопулярность¹³. Чем больше люди чувствуют, что должны кого-то полюбить, тем меньше им этого хочется.

Однако есть одно исключение: добрых людей любят те, кто разделяет их систему ценностей, то есть люди приятные и милые. Когда два таких человека встречаются, они пытаются превзойти друг друга в дружелюбии. Например, оба бегут открывать дверь, и каждый настаивает, чтобы другой прошел первым. Мне также доводилось наблюдать, как два члена одной команды на обсуждении результатов работы наперебой хвалили заслуги друг друга. Диалог между этими высококвалифицированными сотрудниками биотехнологической компании звучал так:

«Таня, мы здорово продвинулись благодаря вашему с клиентом разговору. Это было потрясающе».

«Не преувеличивай. Я просто поговорила десять минут по телефону. А вот твоя идея новой биологической добавки действительно дала отличные результаты».

«Моя идея? Да я просто внимательно изучил литературу. А вот ты донесла эту мысль до всей команды».

«Ты слишком скромничаешь. Это твоя заслуга, а не моя...»

Подобные диалоги интересны тем, что каждый приписывает другому то, от чего сам отказывается, а именно преимущество – будь то право пройти первым или получить общественное признание.

Однако в нашей повседневной жизни гораздо чаще мы встречаемся с куда менее любезными личностями. А каждая безобидная овечка становится приманкой для волков:

- если вы славитесь уступчивостью, вы привлекаете к себе людей, которые бессовестно будут вас отталкивать;
- если вы славитесь скромностью и умалчиваете о своих заслугах, то найдется тот, кто припишет их себе;

¹² Frenkel-Brunswik, Else. Intolerance of Ambiguity as an Emotional and Perceptual Personality Variable. – Journal of Personality 18, 1949.

¹³ Tepperwein, Kurt. Die geistigen Gesetze. – Arkana, 2002.

• если славитесь безотказностью, вы привлечете тех, кто будет просить о помощи, забывая о правилах приличия.

Доброта может быть опасным хобби. И не каждый в состоянии себе ее позволить. Давайте поговорим о стоимости доброты.

День, в который я чуть было не умер от потери крови

День, когда из-за своей доброты я чуть было не истек кровью, случился почти 15 лет назад. Три ошибки слились для меня в одно большое несчастье.

Первую я совершил еще утром. Обычно у меня никогда не возникало желания читать рабочую почту в отпуске, но в этот раз мое внимание привлекла тема: «Срочно нужен ваш совет!» Моя клиентка Анне Айгер¹⁴ написала, что ей неожиданно предложили новое место работы и в ближайшее время ей нужно было принять решение. Она просила о телефонной консультации.

Я знал, что госпожа Айгер очень меня уважает. Я никак не мог оставить ее без помощи. И один час телефонного разговора легко вписывался в мое отпускное расписание. Итак, я договорился созвониться с ней в 16:00.

Вторую ошибку я совершил за 1,5 часа до предполагаемого разговора: я мыл посуду, разбил тарелку и порезался. Еще до того, как я ощутил боль, вода вокруг окрасилась в красный цвет. Кровь хлестала из моего указательного пальца, а попытка его забинтовать ничем не помогла – раз за разом все бинты мгновенно становились темно-красными.

«Мне надо к врачу», – подумал я. Но внутренний голос ответил: «Ты не можешь подвести госпожу Айгер. Потом займешься своим пальцем».

И это решение стало третьей ошибкой дня, а судьба указала мне на это. Я напрасно ждал звонка, замотав палец постепенно краснеющим полотенцем. В 16:30 я увидел, что моя клиентка написала письмо, в котором просила перенести наш разговор на завтра, так как ее маленькую дочку тошнило. Внезапно ее дело потеряло срочность.

Хирург в больнице покачал головой, увидев меня: «Три часа назад? Почему вы пришли только сейчас? Вы ужасно бледный. Вы могли умереть от потери крови!» Он довольно долго зашивал мою рану. Мне пришлось провести в больнице под наблюдением еще несколько часов. Лишь ближе к полуночи я вернулся домой. До настоящего момента госпожа Айгер так ничего и не знает о моем несчастном случае. Я не хотел, чтобы ее мучили угрызения совести: она же не виновата в моей глупости. И все-таки в глубине души я сердился из-за того, что она перенесла встречу.

Я руководствовался следующими принципами, которыми пользуются и другие добрые люди:

1. Помогаю, где могу.

Если человеку нужна помощь, я чувствую ответственность за то, чтобы оказать ее. Запрос госпожи Айгер был воспринят мной как сигнал о помощи. Я чувствовал себя ангелом спасения, который обязан прилететь на зов, какими бы ни были обстоятельства.

2. Другие люди имеют приоритет.

Я отодвинул свои потребности на второй план, чтобы угодить другому. Поэтому я преврал свой отпуск. И потом с риском для жизни отложил поход к врачу.

3. Моя жертва должна быть оценена по достоинству.

¹⁴ Все имена клиентов изменены для защиты персональных данных.

Я был разочарован, что мне не оплатили той же монетой. Вместо того чтобы оценить мой великодушный поступок, клиентка отменила встречу. Это задело меня. При том, что она всего лишь действовала наиболее разумным способом.

4. Я не должен устраивать шумиху вокруг себя.

Я вел себя неестественно при следующем разговоре с клиенткой, так как умалчивал о своем происшествии. Мне не хотелось обременять ее, вызывать у нее угрызения совести и привлекать к себе слишком много внимания.

За прошедшие 15 лет шаг за шагом удалось сделать мою доброту более рациональной. Но у многих моих клиентов я замечаю подобное поведение. Вот пять примеров за последние несколько месяцев:

- Ларс Мюллер (33 года) надеется на повышение. Однако в личном разговоре его начальник объясняет ему: «Вы прекрасный человек, но на этой должности нужно уметь показывать зубы. Я не вижу в вас этого качества».

- Руководитель проектов Лиза Хартманн (41 год) рассказывает, что ее муж «совершенно неожиданно» ушел от нее. Она упрекнула его: «Я все время старалась делать все так, как ты хотел!» Он ответил: «Вот именно! Ты пожертвовала своей жизнью ради моей». И он выбрал женщину, которая оказалась более самодостаточной.

- Сандра Бертрам (24 года) делится: «Недавно на улице меня толкнул мужчина. И как я отреагировала? Сказала: “Извините!” И мне свойственно извиняться, когда я сама пострадала. После этого я чувствую себя еще хуже».

- Нина Кёниг (54 года) жалуется, что шеф ее использует: «Все неприятные задания сваливают на меня, часто в конце рабочего дня, с ремаркой “на вас я могу положиться, госпожа Кёниг”. Это нарушает мой баланс работы и личной жизни. Но разочаровать начальство я никак не могу!»

- Фолькер Нибель (39 лет), менеджер среднего звена, пришел ко мне на консультацию, потому что его коллеги «вьют из него веревки». Я замечаю, что он постоянно хватается за спину с мученическим выражением лица. На мой вопрос он отвечает: «Я надорвал спину в поезде. Проблемы со спиной у меня уже много лет. Свой чемодан я положил под сиденье. Но когда я увидел, что худенькая женщина пытается поднять большую сумку на багажную полку, я решил, что обязан ей помочь. И вот результат».

Хочу сразу пояснить: в этой книге я не собираюсь уговаривать вас вести себя максимально эгоистично. Если наше общество становится более равнодушным, то это не повод самим превращаться в бездушного человека: нам нужны и тепло, и участие. Нарциссы зачастую пробивают себе дорогу на самый верх, но это не оправдывает их поведение. Не нужно поступать так же, ведь на самом деле практически всем нам нужна солидарность. И тот факт, что все больше людей достигают успеха, расталкивая других локтями, не станет оправданием для нас, если мы сами начинаем использовать локти в качестве оружия. Нам необходимо взаимодействие, а не конкурентное мышление.

И именно по этой причине вам, как доброму человеку, больше нельзя уступать самолюбцам! Это нужно сделать не только ради себя, но и ради всего общества. Каждый раз, когда вы отступаете, эгоцентрики продвигаются вперед.

Агрессивный эгоизм набирает обороты. Согласно исследованиям Мичиганского университета, студенты сегодня на 40 процентов меньше сочувствуют окружающим, чем 30 лет назад. Исследователи полагают, что такое притупление чувств наступило из-за активного использо-

вания социальных сетей, просмотра реалити-шоу и ежедневной конкуренции даже в обычной жизни¹⁵.

Не отступайте! Необходимо мужественно противостоять упирающимся в вас локтям. Каждый выигранный метр принесет пользу не только вам, он улучшит взаимоотношения между людьми в обществе. Потому что вы, как добрый человек, должны быть более заметны и иметь влияние, вместо того чтобы тихо уступать наглецам.

Вы находитесь в плену своей доброты?

Что заставляет вас вести себя бескорыстно и самоотверженно? Почему вы пропускаете водителя с второстепенной дороги в час пик, хотя у вас есть преимущество движения и вы, возможно, торопитесь? Социальная психология насчитывает много форм альтруизма¹⁶:

- моральный альтруизм, который ориентируется на принципы, – вы даете проехать водителю, потому что считаете это правильным (принцип застежки-молнии в ПДД);
- альтруизм симпатии – вы пропускаете водителя, потому что сочувствуете или симпатизируете ему, это решение вы принимаете субъективно, исходя из своих чувств;
- рациональный альтруизм – вы даете ему шанс проехать, потому что рассчитываете, что в похожей ситуации вам потом тоже уступят дорогу, вы взвешиваете за и против.

Моральный альтруизм – палка о двух концах. Разумеется, общество не может обойтись без правил. Но, строго соблюдая каждое (негласное) правило, вы можете потерять способность действовать самостоятельно и свободно. Тогда вы окажетесь в плену своей доброты, которая станет для вас тюрьмой, и уже не сможете изменить свое поведение. А это привлечет к вам людей, не слишком уважающих нормы и желающих вами воспользоваться. Так, исследования подтверждают, что добрые люди часто имеют финансовые проблемы¹⁷. Вы моральный альтруист, если:

- Иногда вы платите за других на вечеринках.
- Иногда вы даете займы тем, кто не возвращает деньги.
- Иногда переговоры по вопросам зарплаты заканчиваются не в вашу пользу.

Альтруизм, который может вам пригодиться, опирается на ваши собственные решения: вы общительны и милы, потому что сами этого хотите. И это позволяет вам совершать поступки, которые кажутся вам наиболее подходящими для конкретной ситуации. К примеру, вы становитесь менее дружелюбным на деловых переговорах, чтобы к вам относились серьезно. И наоборот: по отношению к чуткой подруге вы проявляете такую же эмпатию и внимание.

Принцип итальянского экономиста Вильфредо Парето может стать для вас путеводной звездой: поступайте так, чтобы минимум одной из участвующих сторон стало лучше и никому – хуже¹⁸. Альтруизм Парето предполагает отсутствие проигравших – это мудрый принцип поведения, который позволяет сохранить хорошие отношения надолго.

Ваша доброта должна стать голубкой, которая всегда возвращается в свою голубятню. Например, вы даете займы деньги очень надежному другу и помогаете ему тем самым выбраться из сложной жизненной ситуации. Он вам благодарен, возвращает деньги при первой возможности и приглашает в ресторан. Здесь выигрываете вы оба: ваш друг справляется с трудностями, а вы совершаете хороший поступок, не пострадав ни финансово, ни эмоционально.

¹⁵ Кейн, Сьюзан. Тихая сила. – Манн, Иванов и Фербер, 2022.

¹⁶ Knischek, Stefan. Grundlagen der Wirtschaftsmoral. – Springer Gabler, 2019.

¹⁷ Spiegel-Online: Warum nette Menschen eher Geldprobleme haben, 12.10.2018.

¹⁸ Schaefer Klaus. Kulturelle Identität. – Der andere Verlag, 2009.

Американские исследования показали, что добрые дела способствуют продлению жизни. У бедных пожилых людей, помогающих окружающим, смертность была на 60 % ниже, чем у тех, кто этого не делал, при схожем состоянии здоровья¹⁹.

Доброта становится опасной тогда, когда выигрывает только ее получатель, а вы страдаете. Например, коллега просит у вас в долг. Вы уже давали ему займы раньше, и он до сих пор ничего не вернул. Он говорит: «Ты несколько раз спасал меня и не можешь себе представить, как я за это благодарен. Помоги мне и в этот раз – мне нужно всего 50 евро. На следующей неделе я верну деньги».

Вероятно, вы ощутите сильное внутреннее сопротивление. Но вы же добрый человек, так что внутренний голос шепнет вам: «Не будь таким суровым! У тебя же есть деньги. Ты же слышишь, что он благодарен тебе. Может, у него нет денег заплатить за электричество, и он останется без света, если ты не поможешь».

Предположим, вы даете ему деньги. Как он будет себя чувствовать, уходя с работы? Легко и свободно. А вы как? Довольно скверно! Здесь принцип Парето не сработал: после сделки вы определенно чувствуете себя хуже!

Особенно если вы подозреваете, что коллега целенаправленно вас использовал. Глория Бек в своей книге «Запрещенная риторика» советует применять «метод сочувствия». И в качестве «мишени» предлагает выбрать эмпатичных людей. Читателю советуют притвориться «жертвой», находящейся в стесненных обстоятельствах, вызвать тем самым сочувствие у собеседника и проманипулировать им.

Вот краткая инструкция: «Ведите себя так, будто вы находитесь в бедственном положении. Добрый человек при этом обязательно испытает неприятные ощущения и выразит вам сочувствие. В конце концов он предложит вам помощь, чтобы избежать уколов совести, которые будут мучить его, если он этого не сделает. А вы просто примете его поддержку. Вот и все»²⁰

¹⁹ Servan-Schreiber, David. Die Neue Medizin der Emotionen. – Goldmann, 2006.

²⁰ Beck, Gloria. Verbotene Rhetorik. – Piper, 2009.

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.