

Александр Казакевич

Самоучитель мудрости,



Учебник



для **ТЕХ**, КТО
ЛЮБИТ УЧИТЬСЯ,
НО НЕ ЛЮБИТ,
КОГДА ЕГО **УЧАТ**

- Как надо спорить с начальством с. 5
- Каждый человек ежедневно в течение пяти минут
бывает полным дураком с. 23
- *Не приближайтесь к высокой собеседнице!* с. 40
- Как реагировать на чужую глупость? с. 82
 - «Четыре железных правила»
Глеба Жеглова с. 258
- Поблагодарите глупца — за ум,
а грубияна — за вежливость с. 353

Super-book

Super-book

Александр Казакевич

**Самоучитель мудрости,
или Учебник для тех,
кто любит учиться, но
не любит, когда его учат**

«Центрполиграф»

2012

Казакевич А. В.

Самоучитель мудрости, или Учебник для тех, кто любит учиться, но не любит, когда его учат / А. В. Казакевич — «Центрполиграф», 2012 — (Super-book)

Книга, которую вы держите сейчас в руках, необычна не только своим названием, но и содержанием, подачей материала. В чем же эта необычность? В ней нет наукообразных слов и терминов, зато множество всевозможных наглядных примеров, любопытных научных и исторических фактов, мудрых цитат, реальных, поучительных и веселых историй, смешных анекдотов и остроумных шуток. Эта книга для тех, кто недоволен собой и своей жизнью. Для тех, кто хотел бы стать мудрее и остроумнее, лучше понимать людей и находить общий язык с каждым, чаще праздновать успех и реже огорчаться. Книга для тех, кто хотел бы наполнить свою жизнь радостью и смыслом. Книга также издается под названием «Почающая книга. Как стать умнее»

Содержание

От автора	5
Как понравиться тому, кто нам нравится?	6
Как надо спорить с начальством	6
«Совершенство – не мелочь, но складывается из мелочей»	8
Как дядя с племянником искали умную жену	9
Сказать «нет» – значит нагрубить	11
Правда всегда чья-то...	13
Пытаться убедить другого в сомнительности его правды – значит понапрасну тратить время	15
«По живой торпедой – огонь!»	16
50 гиней за сломанную шею	18
«Каждый человек ежедневно в течение пяти минут бывает полным дураком...»	19
Даже если ты знаменитость, не стоит превышать свой лимит глупости	20
Секрет успеха от Франклина	21
Секрет успеха английских джентльменов	23
Ошибка, ставшая любовью	24
Все находится в движении, и все претерпевает изменения	25
Испанский посол и «профессор мимики»	27
Почему сельские жители здоровее и долговечнее городских?	29
Не приближайтесь к высокой собеседнице!	31
Конец ознакомительного фрагмента.	32

Александр Казакевич

Самоучитель мудрости. Учебник для тех, кто любит учиться, но не любит, когда его учат

От автора

Читатель!

Книга, которую вы держите сейчас в руках, необычна не только своим названием, но и содержанием, подачей материала. В чем же эта необычность?

Большая часть книг по психологии, успеху, лидерству, самовоспитанию и развитию личных качеств, которые я прочитал и которые мне когда-либо попадались в руки, имели один существенный, во всяком случае для меня, недостаток: они были чересчур научны или техничны, а потому чрезвычайно скучны. Во многих книгах встречались действительно ценные и мудрые советы, но их форма, их объяснение было настолько сложным, загроможденным совершенно ненужными подробностями, пунктами, подпунктами, определениями и ссылками, что от читателя требовалась не только высшая степень концентрации, но и значительная доля терпения и даже выносливости. И это заставляло или отложить книгу, или все же читать ее вздыхая, охая или зевая.

Признаюсь, я не очень уважаю авторов, которые не очень уважают своих читателей. Тех, кто пишет, не задумываясь о том, будет ли написанное интересно читателю – легко ли ему будет читать, приятно ли, понятно ли. Ведь чтение, согласитесь, это тоже труд. Обладая я нужными знаниями, думал я всегда в таких случаях, уж я бы написал совершенно иную книгу. Таковую, в которой было бы как можно меньше разного рода наукообразных слов и терминов и как можно больше всевозможных наглядных примеров, любопытных научных и исторических фактов, мудрых цитат, реальных, поучительных и веселых историй, смешных анекдотов и остроумных шуток. Чтобы читатель не уставал из-за сложного текста и не зевал от скуки, но, напротив, смеялся, воодушевлялся, удивлялся, задумывался и время от времени одобрительно восклицал про себя: «Ого!», «Вот это да!», «Ну и ну!». И я написал такую книгу... Она – перед вами.

Скажу сразу: эта книга скорее художественная, чем научно-популярная (уж слишком она несерьезна!). Она не для студентов факультетов психологии и не для их преподавателей (никаких новых научных открытий или неизвестных психологических истин она не содержит). Эта книга для тех, кто недоволен собой и своей жизнью. Для тех, кто хотел бы стать мудрее и остроумнее, лучше понимать людей и находить общий язык с каждым, чаще праздновать успех и реже огорчаться. Книга для тех, кто хотел бы наполнить свою жизнь радостью и смыслом.

Если вы решите прочитать эту книгу, вас ждет множество приятных и веселых минут. Настолько веселых, что вы будете смеяться. И может быть, даже вслух. Но главное ее достоинство все-таки не в этом. Полезной информации в книге также достаточно. Ровно столько, чтобы, согласно античному требованию к литераторам и ораторам, соблюсти гармонию между приятным и полезным. По крайней мере, мне хотелось бы в это верить.

Надеюсь, что мои ожидания совпадут с вашими, мой читатель.

Приятного вам чтения!

Александр Казакевич

Минск, 10 января 2012 года

Как понравиться тому, кто нам нравится?

*Неразумные спорят с другими людьми, мудрые – с самими собой.
Оскар Уайльд, английский драматург*

Как надо спорить с начальством

Умение ладить с людьми – великое искусство. Любой дипломат без него – не дипломат и любой политик – не политик. Эту прописную истину знает всякий мало-мальски грамотный бизнесмен – кто не умеет обращаться с людьми, тот не добьется успеха. Не зря в Китае говорят: «Тот, кто не умеет улыбаться, не должен открывать лавку». Все, чья работа так или иначе связана с людьми, обязаны знать эту науку.

Не будет преувеличением сказать, что без умения жить в ладу и согласии с окружающими людьми не может быть ни серьезного успеха, ни душевной радости, ни вообще какой-либо нормальной совместной жизни. Стало быть, знать правила и законы науки обращения с людьми – не только полезно, но и просто архиважно.

У аргентинского писателя Гонсало есть коротенькая юмореска-анекдот под названием «Искусство спорить с начальством». Диалог, который придумал Гонсало, был написан более полувека назад, однако он и сегодня вполне актуален и узнаваем многими. Познакомьтесь с ним:

«НАЧАЛЬНИК ОТДЕЛА. Господа, я собрал весь наш отдел, чтобы посоветоваться с вами. До меня дошли слухи, что некоторые сотрудники считают меня самодуром, которому и слова поперек сказать нельзя. Вы прекрасно знаете, что это вздор и клевета. Так?

РАМИРЕС. Безусловно!

НАЧАЛЬНИК ОТДЕЛА. Вот видите! Более того, я всегда считал, что подчиненный не только может, но и должен спорить с начальником, если он убежден в своей правоте. Вы согласны, Рамирес?

РАМИРЕС. Да, сеньор.

НАЧАЛЬНИК ОТДЕЛА. Прекрасно. Вот давайте и поспорим с вами, и пусть все сотрудники видят, как я отношусь к людям, умеющим отстаивать свое мнение. Вот я, например, считаю, что сегодня прекрасный день, прекрасная погода. Вы согласны?

РАМИРЕС. Еще бы! Просто не припомню такого приятного денька.

НАЧАЛЬНИК ОТДЕЛА. Старайтесь, старайтесь, Рамирес, спорьте же! Вы соглашаетесь, когда я говорю, что сегодня хороший день, а между тем с утра хлещет дождь. Почему же вы не спорите со мной?

РАМИРЕС. Потому что я обожаю дождь. Для меня дождь – это праздник, сеньор.

НАЧАЛЬНИК ОТДЕЛА. А по-моему, все-таки лучше, когда светит солнышко, когда тепло, когда идешь по улице и смотришь на хорошеньких девушек...

РАМИРЕС. Конечно, лучше, сеньор...

НАЧАЛЬНИК ОТДЕЛА. Так чего же вы только что утверждали, что дождь для вас праздник?

РАМИРЕС. Да, сеньор начальник, я обожаю дождь. Но только потому, что после него выглядывает солнышко, становится тепло, улицы полны хорошеньких девушек...

НАЧАЛЬНИК ОТДЕЛА. Смелее, смелее, Рамирес! Спорьте же со мной! Вот я сказал, что люблю смотреть на хорошеньких девушек, и вы согласились. А я лишь испытывал вас. На самом деле мне и в голову не придет глазеть на всяких финтифлюшек. А вам?

РАМИРЕС. Да, сеньор, я сказал, что в солнечную погоду улицы полны хорошеньких девушек. Это констатация печального факта, не более того. Я как увижу смазливую мордочку, тут же отворачиваюсь. Отворачиваюсь даже раньше, чем увижу. Такая уж у меня натура, сеньор начальник.

НАЧАЛЬНИК ОТДЕЛА. Как с вами трудно спорить, Рамирес! А ведь я пошутил насчет девушек. Кто же не любит посмотреть на какую-нибудь стройную красавицу?

РАМИРЕС. Так ведь и я пошутил. Шею на улице я, конечно, выворачиваю, но только для того, чтобы не пропустить ни одного симпатичного личика.

НАЧАЛЬНИК ОТДЕЛА. Как, однако, тяжело с вами спорить! Ни за что не свернешь вас с вашей точки зрения! Вы слышали, господа? Вот вам пример того, о чем я говорил в самом начале. Рамирес – человек, как вы видите, упрямый, стоящий на своем. И тем не менее мы поспорили, поговорили, и каждый остался при своем мнении. Вы согласны?

РАМИРЕС. Да, сеньор начальник!»

Ну как, читатель, понравился вам Рамирес? Что вы говорите? Хитрый и скользкий тип? С точки зрения Гонсало – похоже, да. С вашей – скорее всего, тоже. А с точки зрения начальника – совсем нет. Вне всяких сомнений, Рамиреса ждет прекрасная служебная карьера. Что, что вы говорите? Это низко и неблагородно? Не спешите с выводами и послушайте, что я вам скажу...

«Совершенство – не мелочь, но складывается из мелочей»

Во-первых, каждому – свое. Одному нужна карьера и власть, другому – душевная гармония и личное счастье, третьему – справедливость во всем мире... Не надо думать, что чьи-то цели глупее или хуже. Если бы Бог захотел сделать всех людей одинаково думающими, то это были бы уже не люди, а роботы. Поэтому давайте благоразумно предоставим другим право свободно решать, чего им желать и к чему стремиться.

Во-вторых, у «неблагородного» Рамиреса есть чему поучиться «благородным». Пусть и совершенно формально, в карикатурной форме, но Рамирес великолепно использует одно из главных правил этики, которое гласит: «Если хочешь жить в согласии – соглашайся». Кстати, данное правило – не единственное из тех, которые учат мирному сосуществованию человеческих индивидуумов.

Что же это за правила? Их много, но все они вытекают из главного, золотого правила этики – «не делай другому того, чего себе не желаешь». Согласитесь, что знания одного универсального закона явно недостаточно, чтобы стать профессиональным политиком, оратором, продавцом, переговорщиком, дипломатом или просто хорошим собеседником. Вот почему так важно изучить детали этого закона.

Рассказывают, что однажды некий вельможа, заказавший у Микеланджело скульптуру одного из древнегреческих героев, остался ею крайне недоволен: ему показалось, что у получившегося героя слишком велик нос. «Хорошо!» – спокойно ответил художник и, незаметно взяв в ладонь немного щебня, сделал вид, будто скоблит скульптуре нос. При этом из-под руки Микеланджело сыпалась пыль, и вельможа не смог заподозрить обмана. «А теперь что скажете?» – спросил художник, отойдя немного от скульптуры. Вельможа с удовлетворением ответил: «Ну сейчас совсем другое дело! Вот теперь мне нравится!»

Когда вельможа, довольный, удалился, один из помощников художника, присутствовавший при этой сцене, спросил: «А почему вы не укоротили нос на самом деле? Ведь это такая мелочь...» – «Друг мой, – ответил Микеланджело, – совершенство – не мелочь, но складывается из мелочей. В том числе и той, о которой вы сейчас упомянули».

Как видим, выучить одно золотое правило недостаточно. Важно знать «мелочи». То есть правила, которые можно применять на практике, каждый день и с каждым человеком. И с одним из важнейших таких правил вы уже познакомились. А звучит оно так: «Хочешь жить в согласии – соглашайся!»

Как дядя с племянником искали умную жену

Английские психологи решили как-то узнать, какие слова в устах женщины более всего радуют слух мужчины. Изучив и суммировав мнения почти полутора тысяч холостых и женатых мужчин, психологи вывели формулу самых благозвучных для любого мужчины женских слов. Ими оказались... что бы вы думали? – слова согласия, которые в концентрированном виде выглядят так: «Да, милый! Хорошо, милый! Как скажешь, так и будет, милый!»

Нет нужды говорить о важности согласия между мужем и женой. Есть согласие – есть семья, любовь и счастье; нет согласия – есть вражда, ссоры, слезы, измены, болезни и разводы. Чего ждет женщина от мужчины? Любви и заботы. Чего ждет мужчина от женщины? Любви и согласия. И если женщина говорит «нет»... Как сказал один молодой человек, чьи ухаживания были решительно отвергнуты, «женское «нет» – самое печальное «нет» на свете!». Действительно, печально, когда женщина говорит мужчине «нет». Есть в этом что-то неправильное.

Знаменитый испанский писатель и философ Бальтазар Грасиан в книге «Искусство острого ума» рассказывает такую историю-притчу:

«Как-то к богатому дяде, дону Альваро, приехал в гости племянник – молодой человек лет двадцати. Однажды в разговоре молодой человек признался дяде, что хотел бы жениться, да вот только никак не может вы брать подходящей невесты – ему хотелось бы жениться не только на красивой, но еще и умной девушке. «Правда, – добавил племянник, – красивых женщин я видел сколько угодно, а вот умных пока еще не встречал».

На следующий день дядя пригласил племянника проехаться в поместье. Выехали оба верхом на лошадях, позади них отправились карета с женой и детьми дяди. Едут они, едут, видят, пасется на лугу большое стадо коров, и дядя спрашивает племянника: «Ну, что скажете, племянничек, видали вы где-нибудь таких холеных, красивых кобыл?» – «Сеньор, – говорит племянник, – да ведь это стадо коров!» – «Ничего подобного, – возражает дядя, – разве вы не видите жеребят, не слышите, как ржут кобылы?» Заспорили они, так это или не так, тем временем подъехала карета, и дядя рассказал жене об их споре: «Племянник говорит, что это коровы, я же говорю – кобылы». Жена, хоть и видала, что это не так, не раздумывая, сказала, что прав ее муж и что это кобылы, чему племянник весьма удивился.

Поехали они дальше. Видят – пасется большой табун отличных, откормленных кобыл, и дядя говорит племяннику: «Вот это коровы, а вовсе не те, про которых вы говорили». – «Сеньор, – возразил племянник, – кто-то из нас двоих сегодня надел голову задом наперед. Разве вы не видите гривы? Не слышите ржання?» В разгар спора приблизилась карета. «Снова, сеньора, мы спорим. Как вы полагаете, это коровы?» – «Да, сеньор, – отвечает супруга, – вы правы, то были кобылы, а это коровы». Тут племянник вовсе опешил, но смолчал, и они поехали дальше.

Пришлось переезжать им через речку, на которой стояла хорошая мельница. Взглянув на воду, дядя сказал племяннику: «Вы, наверное, думаете, что река течет направо?» – «Так и есть, именно направо». – «А вот и нет – она течет в обратную сторону». Опять заспорили они, кто прав. Подъехала дама и сказала, что прав ее муж, что река течет вверх, а вовсе не вниз. Племянник умолк, и они продолжали свою прогулку.

Когда уже подъезжали к дому, дядя сказал: «Вовремя мы приезжаем, ведь уже двенадцать ночи». – «Как это – ночи? – удивился племянник. – Скажите – дня. Разве вы не видите, что солнце в самом зените?» – «Это не солнце, а луна, и теперь полночь». Племянник был возмущен сверх всякой меры, а тут еще и подъехала дама и, услышав спор, подтвердила: конечно, теперь полночь и в небе луна, а не солнце, и дон Альваро, ее супруг, прав и говорит сущую истину.

Приехали они на виллу, велели накрыть столы, отобедали, после чего дядя и племянник удалились на покой. «Понимаю, – сказал дядя, – что вы, племянник, изумлены и обескуражены всем, что видели и слышали. Разумеется, во всем были правы вы: сперва мы действительно видели стадо коров, как вы говорили, а потом – табун кобылиц; река течет, конечно, вниз, а теперь день; но устроил я все это для того, чтобы вы поняли, какая у меня жена – если я назову черное белым, она подтвердит; если скажу, что теперь ночь, хотя бы это было в полдень, она согласится. Это мой ответ на ваши вчерашние слова».

Племянник почесал затылок и сказал: «Да, вот бы и мне найти такую умную женщину, как ваша жена!»

Вы думаете, эта история – большое преувеличение? Семейные психологи, сексологи и другие специалисты, занимающиеся проблемами семьи, наверняка так не думают. Ибо они знают, что самые крепкие и счастливые семьи те, где присутствует традиционная и очевидная, а не размытая иерархия: муж—жена—дети. То есть в семьях, где главенство мужа неоспоримо и где жена часто говорит своему супругу: «Да, милый! Хорошо, милый! Как скажешь, так и будет, милый!»

Сказать «нет» – значит нагрубить

Английская пословица гласит: «Сказать «нет» – значит нагрубить». С нею охотно согласится любой японец. Вот уж у кого можно поучиться умению говорить «нет» так, чтобы это не показалось грубостью. Один из советских дипломатов, много лет проработавший в Японии, позднее в своей книге отмечал, как ловко японцы умеют отказывать. Они никогда не говорят своему собеседнику «нет» или «мне не нравится ваше предложение». Они, к примеру, отвечают так: «Я должен посоветоваться с женой». Или – с начальством, с адвокатом, с юристом, с родственниками, с правительством и т. п. Позднее советские дипломаты переняли эту японскую манеру. «Я должен посоветоваться с Кремлем» – эта заученная фраза советских дипломатов времен холодной войны вошла в историю мировой дипломатии как красивый и универсальный отказ.

Очень серьезное, почти трепетное отношение к собеседнику можно наблюдать у китайцев. Причем не только в сфере дипломатии или политики, но и на бытовом уровне. Иногда стремление во что бы то ни стало, ни словом, ни даже буквой не задеть самолюбия другого человека обретает совершенно курьезную форму. Рассказывают, что в старину в Пекине выходила газета «Цзин Пао». В редакции этой газеты существовал следующий бланк для возвращения авторам непринятых рукописей:

«Преславный брат Солнца и Луны!

Раб твой распростерт у твоих ног. Я целую землю перед тобой и молю разрешить мне говорить и жить. Твоя уважаемая рукопись удостоила нас своего просвещенного лицезрения, и мы с восторгом прочли ее. Клянусь останками моих предков, что я никогда не читал ничего столь возвышенного. Со страхом и трепетом отсылаю ее назад. Если бы я дерзнул напечатать это сокровище, то президент повелел бы, чтобы оно навсегда служило образцом и чтобы я никогда не смел печатать ничего, что было бы ниже его. При моей литературной опытности я знаю, что такие перлы попадают раз в десять тысяч лет, и поэтому возвращаю его тебе. Молю тебя: прости меня. Склоняюсь к твоим ногам. Слуга твоего слуги, редактор.

(Подпись)».

Конечно, в этом письме очевиден явный перебор вежливости. Однако испанская пословица справедливо замечает, что «по части учтивости лучше пересолить, чем недосолить». Пусть и с «пересолом», но этот документ таит в себе великую мудрость. Ту самую мудрость, которую когда-то сформулировал проницательный Дейл Карнеги: «Самый главный, самый важный и значительный для меня человек – тот, с которым я сейчас разговариваю».

Есть старый прием, который используют многие умные люди: преуменьшать собственную значимость, повышая значимость другого человека. Из психологии нам известно: каждый человек желает и старается быть значительным. Слово «значительный» можно заменить другими словами – важный, нужный, авторитетный для других людей. В общем, человеком, который обладает некими явными, не требующими доказательств достоинствами, имеет определенный ранг и пользуется уважением у окружающих. И вот когда кто-то имеющий в наших глазах высокий ранг или некие достоинства подтверждает нашу значительность, мы начинаем чувствовать, как у нашего «я» растут крылья. А вместе с ними – и самоуважение, и самолюбие, и вера в себя. В ответ мы готовы если не расцеловать такого человека, то хотя бы закрыть глаза на его недостатки.

Очень хорошо объясняет этот принцип известный российский психолог Михаил Литвак. В своей книге «Принцип сперматозоида» он пишет:

«Хочешь, чтобы о тебе думали хорошо, – отзывайся о себе плохо. Проверенное правило. Только следует плохо отзываться о своих достоинствах. У меня для моего возраста (60 лет) не очень выраженная полнота и нет лысины, хотя волосы заметно поредели. Так вот, чтобы обо мне думали хорошо, мне лучше пожаловаться на полноту и облысение. Но если я начну говорить, что у меня фигура Аполлона и густая шевелюра, то партнеры по общению сразу же заметят и некоторый лишний продовольственный запас на животе, и залысины на лбу. Следовать этому правилу очень важно, когда создаешь себе имидж в деловом мире. Так, герой пьесы А. Островского «На всякого мудреца довольно простоты», знакомясь с сильными мира сего, говорил о своей глупости. А когда ему замечали, что он не так уж глуп, он отвечал, что это просто отдельные эпизоды, а уму-разуму он хочет учиться у своих покровителей. Я сейчас все время ссылаюсь на свой склероз, и мои близкие уверяют меня, что это не так. С большим трудом я принимаю их версию, получая массу «поглаживаний».

Как замечает русская пословица, «кукушка хвалит петуха за то, что хвалит он кукушку». Даже не пускаясь в самоуничижительное преуменьшение своих качеств и достоинств, можно добиться того же результата, поставив собеседника на высокий пьедестал или почетное место. Как учит старинное правило этикета, «возвышая других, растем сами». В ответ на психологическое поглаживание – например, комплимент или подчеркивание какого-то достоинства – человек из благодарности постарается вернуть должок тем же способом. В итоге от такого обмена любезностями выиграют оба.

Правда всегда чья-то...

Согласие – это не только дань этикету. Это еще и забота о здоровье других людей. «Когда вас отвергает другой человек, ритм вашего сердца на момент сбивается», – утверждают голландские ученые из Университета Амстердама. То есть, когда мы говорим «нет» другому человеку, мы нарушаем нормальный ритм его сердца. Иначе говоря, причиняем вред его здоровью.

Для того чтобы выяснить, как социальные неудачи влияют на человека физически, исследователи попросили группу добровольцев выслать свои фотографии. При этом другая группа добровольцев должна была оценить присланные фотографии. Через несколько недель каждый человек из первой группы пришел в исследовательскую лабораторию для снятия кардиограммы. При этом людям показывали ряд незнакомых лиц (лица тех, кому показали их фотографии). Добровольцы должны были угадать, понравились ли они незнакомым людям, представленным на фото. Затем им говорили правду.

Измерения показали: перед непосредственным ответом сердца добровольцев буквально замирали в ожидании. Изменения в ритме также отмечались, когда они узнавали, что не понравились другому человеку. Таким образом, ученые еще раз подтвердили хорошо известный факт, что наша вегетативная нервная система, контролирующая пищеварение и кровообращение, очень болезненно реагирует на психологическую неудачу, в частности ситуацию, когда нас кто-то критикует или отвергает. Получается, выражения типа «сердце замерло» и «сердце в пятки ушло» являются отображением вполне реального положения дел: когда нам указывают на наши недостатки или промахи, а также когда нас отвергают или говорят «нет», страдает не только наша душа, но и внутренние органы.

Согласие – вот чего ждет каждый из нас от других. На согласие настроен наш мозг, сердце, каждая клеточка нашего тела, все фибры нашей души – все они желают, чтобы и другие разумные существа «звучали» в унисон той частоте и ритму, что излучаем мы сами. Согласие – это фактическое подтверждение, что человек что-то делает или говорит правильно, справедливо, логично и мудро, по закону, не нарушает ни внешней, ни внутренней гармонии. Вот почему, если человек хочет увеличить общее количество счастья на земле, в том числе и своего собственного, нужно учиться соглашаться с другими.

А не означает ли это на деле, что, говоря другим «да», мы вынуждены будем сказать «нет» собственным убеждениям и целям? И не случится ли тогда с нами истории, похожей, например, на эту...

Однажды некий шах сидел за столом и ел баклажаны. Уплетая их за обе щеки, он повернулся к придворному, который стоял рядом, и сказал:

– Правда ведь баклажаны очень вкусная вещь?

Придворный тотчас ответил:

– Да, господин, это прекрасное блюдо! Нет ничего приятнее баклажанов – они и аппетитные, и питательные, и вкусные...

На следующий день, сев за стол, шах чувствовал себя прескверно, так как накануне объелся баклажанами. Повернувшись к придворному, он произнес:

– Баклажаны – отвратительное блюдо, не правда ли?

Придворный прервал его, спеша ответить:

– Да, господин, конечно! Это гадкое кушанье: от них пучит, распирает, они тяжелы для желудка, и потом они ведь горькие...

Шах удивился и сказал:

– Эй, сводник! Не ты ли незадолго до этого возносил хвалы баклажанам? Что же это сегодня ты их поносишь?

Придворный ответил:

– О, господин, я ведь слуга шаха, а не баклажана!

...На самом деле я вовсе не призываю своих читателей к такому бесхребетному соглашательству. Я также против единомыслия и компромиссов с совестью. Мой призыв к согласию – это призыв к уважению мнения другого человека, его чувства собственного достоинства.

«Будь мудрее других, если можешь, но не говори им об этом», – поучал своего сына знаменитый английский политик и моралист лорд Честерфилд. Не существует одной, «общей правоты». У каждого человека свой, в силу его опыта, профессии, положения, воспитания, интересов, взгляд на вещи. Правда всегда чья-то. Как справедливо замечает индийский мудрец Ошо, «мнение не бывает ни истинным и ни ложным, а лишь полезным в жизни или бесполезным».

Пытаться убедить другого в сомнительности его правды – значит понапрасну тратить время

В одной из историй, посвященных легендарному Ходже Насреддину, рассказывается о том, как однажды Ходжу назначили кадием – судьей. На следующий день после назначения к новоиспеченному судье пришел первый посетитель, Рахим, и стал ему жаловаться:

– Мой сосед, Ахмед, обнаглел до такой степени, что не стесняется пасти своих овец на моем земельном участке! Мало ему своего участка, так он еще и на мой позарился! Мне кажется, этого негодника надо хорошенько наказать и объяснить ему, что чужая собственность – это не место, где можно свободно выпуливать свой скот. Скажи, достопочтенный Ходжа, разве я не прав?

– Ты совершенно прав, уважаемый! – ответил ему Ходжа.

Рахим заплатил монету Ходже и, довольный, ушел домой. А через час к Ходже пришел второй посетитель – это был Ахмед, тот самый Ахмед, на которого жаловался Рахим.

– Достопочтенный Ходжа, я пришел к тебе за советом. Скажи, кто из нас прав. Мой сосед, Рахим, самовольно присвоил себе часть горного пастбища, на котором я раньше пас своих овец. И теперь он грозит мне судом за то, что я пасу своих овец на якобы его участке. Как же на его, когда эта земля еще со времен наших прапрадедов была ничья и каждый человек в нашем ауле мог пасти там свой скот?! Скажи, разве я не прав?

– Ты совершенно прав, уважаемый! – ответил ему Ходжа.

Ахмед заплатил монету Ходже и, довольный, ушел домой. Жена Ходжи, все слышавшая, возмутилась:

– Послушай, Ходжа, я тебя не понимаю! Почему ты с каждым человеком соглашаешься и говоришь, что он прав? Если один прав, то как же может быть прав тогда и другой?

Ходжа усмехнулся и сказал:

– И ты права, уважаемая...

В этом забавном анекдоте есть и серьезная мысль. Всякий человек по-своему прав, поскольку говорит только то, что соответствует его опыту, его взглядам, его системе ценностей. Как гласит индийская пословица, «каждый воспринимает мир сквозь очки, которые ему подходят». А зрение и соответственно очки у всех разные. Вот почему каждый человек говорит правду – свою правду. И пытаться убедить другого в сомнительности его правды или же в большей истинности нашей собственной правды – значит, в большинстве случаев, понапрасну тратить время. А также энергию и нервы.

«По живой торпедe – огонь!»

Однажды одна лондонская газета поместила на последней странице такое объявление: «Вчера два шотландца поспорили на 1 шиллинг, кто из них дольше сможет не дышать. Похороны обоих состоятся завтра...» Это была обычная дежурная шутка. Однако за ней, если приглядеться, можно разглядеть важный урок. «Не спорь!» – так мог бы звучать этот урок.

Как справедливо заметил Гете, «из двух спорящих всегда больше виноват тот, кто умнее». То есть был бы умным, то не ввязался бы в спор. Можно привести бесконечное количество примеров, подтверждающих эту старую как мир истину. Вот только несколько из них.

Два американских студента Билл и Ник Бетджеры, братья-близнецы, поспорили, кто из них быстрее переплывет кишасший акулами сиднейский залив (дело происходило в Австралии). Приехав летом на каникулы в Австралию, братья познакомились на пляже с местной красавицей и влюбились в нее без памяти. И чтобы решить, кто из них более достоин ее руки и сердца, придумали себе столь же глупое, сколь и опасное испытание.

Были выбраны судьи, оповещены и приглашены друзья и знакомые. Затем влюбленные близнецы отправили своей фее письмо, в котором сообщали, что приняли решение раз и навсегда выяснить, кто из них достоин ее внимания, любви и т. д. Письмо завершалось просьбой в назначенный день и час явиться к такому-то месту на противоположном берегу залива и ожидать, так сказать, достойнейшего из достойнейших.

В день пари на берегу собралась немалая толпа отдыхающих туристов, любопытных граждан и зевак. Одни требовали позвать полицию, другие – врача, третьи – психиатрическую помощь с санитарями. Однако большинство из собравшихся хотели просто развлечься и посмотреть, чем закончится это забавное представление.

Впрочем, для самих участников этого шоу забавности было мало: проплыть полкилометра рядом с разрезающими водную гладь акулиными плавниками было равносильно смертному приговору. Но, как это часто бывает, любовь лишает не только глаз, но и рассудка. Кое-кто из зрителей уже подначивал братьев, советуя тщательно беречь от акул «самое сокровенное», иначе если акулы это откусят, то им будет уже не до девушек. Братья, не обращая ни на кого внимания, на счет «раз-два-три» прыгнули в воду.

Следует сказать сразу: акулам в этот день не повезло. Братья не пострадали. Видимо, у акул был не обеденный час. Но не повезло и братьям. Они почти одновременно приплыли к берегу, но девушки там не обнаружили. Она, как выяснилось позднее, вместе со своим женихом, официантом из местного бара, накануне вечером укатила в кругосветное путешествие.

Стали ли братья дожидаться ее возвращения или нет, чтобы сообщить ей все, что они о ней думают, – неизвестно. Удивительно только, что эти умники даже не полюбопытствовали, нравятся ли они сами девушке, прежде чем рисковать за нее жизнью.

Еще один американец, знаменитый пловец Павел Бойтон, вошел в историю не только благодаря своим рекордам. В памяти потомков он остался как необыкновенный и, увы, трагический любитель сумасбродных пари. Однажды он держал пари на значительную сумму денег, что сумеет заложить торпеду (конечно, без пороха) под стоящий на якоре в нью-йоркской гавани английский броненосец «Гарнет». В назначенный день и час Бойтон отплыл от берега, поместив у себя на спине торпеду. Он уже готов был привести в исполнение взятое на себя обязательство, но в этот момент его заметили английские часовые. Дежурный офицер, приняв пловца за террориста-смертника, дал команду матросам: «По живой торпедe – огонь!»

Раненный двумя пулями, Бойтон, вероятно, поплатился бы жизнью, если бы не крикнул офицеру свою фамилию. К счастью для пловца, офицер догадался, в чем дело, и приказал спустить катер, который доставил истекающего кровью Бойтона на броненосец. Раны его оказались довольно опасными, но все же были залечены, и он совершенно оправился.

Однако этот случай не послужил для него уроком. В следующий раз Бойтон поспорил, что переплывет величайший в мире водопад Ниагару. Однажды в молодости он его уже переплывал, но этот случай очевидцами был приписан к чудесам. И когда он объявил пари о втором путешествии через водопад, многие согласились поддержать это пари: все были уверены, что во второй раз не совершить такого подвига.

Так оно и вышло. Неустрашимый спортсмен, одержимый манией держать пари, попла-
тился жизнью.

50 гиней за сломанную шею

Из жизни американцев можно почерпнуть множество примеров глупых споров и курьезных пари. Однако пальму первенства по количеству и разнообразию разного рода споров держат, несомненно, англичане. Во всяком случае, так считает известный «специалист по спорам и прочим свидетельствам человеческой глупости» венгерский писатель Иштван Рат Вег. В своей «Истории человеческой глупости» он рассказывает о настоящей лихорадке споров, которой, по его мнению, «время от времени заболевают все англичане», и приводит несколько примеров занимательных пари, которые придумывали себе томящиеся тоской джентльмены.

Спорили, например, на сколько осколков рассыплется большое зеркало в трактире, если разбить его. Выигрывал тот, чье предположение оказывалось ближе к истине.

Фокс, один из крупнейших государственных мужей Англии, заключил в клубе пари на 1000 фунтов. Их должен был получить тот, кто ближе других угадает номер фиакра, который первым проедет под окнами клуба. (Правда, позже состояние Фокса было намного меньше размера его долгов.)

Еще один джентльмен поспорил, что в течение года каждую ночь он будет проводить в другом доме. Он выдержал три месяца, потом сдался и заплатил.

Более забавное пари было заключено в 1773 году: за три часа надо было проскакать верхом на коне сорок английских миль, выпить три бутылки вина и «развязать пояс у трех девушек». Этот необычный олимпийский вид спорта выиграл тренированный чемпион. Мы не знаем подробностей, которые наверняка были интересными, но нет сомнений, что земля еще не носила на себе более глупого человека, уплатившего пятьдесят гиней за то, чтобы другой выпил вино и т. д.

Заключалось пари, утонет ли упавший в Темзу человек или же выплывет. При этом злобно кричали с моста на спасателей в лодке: «Не трогайте его, мы заключили пари!»

Иностранец по имени Карачиоли в Лондоне отправился на верховую прогулку, и лошадь понесла его. Отчаянно дергая уздечку, он вдруг услышал, что вслед за ним скачут несколько английских джентльменов, которые кричали на ходу:

- Сломает шею!
- Не ломает!
- Спорим на что угодно!
- Пятьдесят гиней!
- Согласен!

Взбесившийся конь мчался все быстрее. Перепуганный всадник уже и сам был готов поспорить, что сломает себе шею. Вдруг – луч надежды: перед ним появился шлагбаум. Возле него – таможенные чиновники, которые наверняка задержат, остановят коня. Напрасная надежда: из адского эскорта уже издали прокричали: «Пари! Пропустите его!» И его, конечно, пропустили, он оказался за шлагбаумом, свалился с коня, потерял сознание, но шею не сломал.

«Каждый человек ежедневно в течение пяти минут бывает полным дураком...»

Если вы думаете, что спор – удел обычных людей, то вы заблуждаетесь. Многие знаменитые люди имели такую слабость. Как заметил Бернард Шоу: «Каждый человек ежедневно в течение пяти минут бывает полным дураком. Разница между умными и глупыми людьми заключается в том, что первые стараются не превышать свой лимит». Видимо, свои споры великие люди начинают как раз в ту самую, отмеченную Шоу, пятиминутку...

Английский писатель Джонатан Свифт, как известно, не принадлежал к числу неблагодарных джентльменов, которых в Англии называют «Спорим на что угодно». Однако он был неумолимым зачинщиком многих забавных пари.

Однажды он ехал в карете вместе с членом парламента лордом Оксфордским. Известно каким образом, но Свифт уговорил этого серьезного политика держать с ним совершенно несерьезное пари: кому из них удастся быстрее насчитать тридцать куриц, клюющих корм вдоль дороги. Каждый из них считал кур только с той стороны, где сидел. Было оговорено еще одно условие: кошка или старуха сразу стоили тридцать кур. По дороге их нагнал еще один известный политик лорд Болингброк, пересел к ним в карету и начал объяснять Оксфорду один очень важный и сложный политический вопрос. Тот слушал с внимательным выражением лица, кивал, но вдруг резко переменялся в лице и закричал: «Свифт! Кошка с правой стороны! Я выиграл!!!»

Пожалуй, один из самых разумных споров (его можно рассматривать как редкое исключение из общего правила) произошел однажды между двумя английскими драматургами. На одном из литературных вечеров в числе приглашенных оказались сразу две знаменитости: Бернард Шоу и Оскар Уайльд. Сразу после знакомства между ними завязалась непринужденная беседа, которая очень скоро переросла в принципиальный спор.

Автор «Пигмалиона» утверждал, что у драматургов-реалистов, то есть у него, словарный запас значительно богаче, нежели у драматургов-романтиков, то есть у Уайльда. Автор «Идеального мужа» оспорил это мнение и предложил в качестве доказательства придумать и написать на бумаге синонимы к какому-нибудь устойчивому словосочетанию. Например, «красивая женщина». Писатели ударили по рукам и принялись за работу.

Через четверть часа судьи – ими стали несколько журналистов, присутствовавших на вечере, – изучив бумаги каждого из драматургов, объявили решение: победа романтика за явным преимуществом. Если Шоу сумел придумать только 35 синонимичных фраз, то Уайльд – 59!

Шоу, не поверив, схватил уайльдовский лист и, пробежав глазами текст, медленно поднял погасший взгляд на дружелюбно улыбавшегося Уайльда. Шоу шумно вздохнул, затем опустился на одно колено и, театрально приложив руку к сердцу, воскликнул: «С восхищением преклоняю голову перед вашим гением, дорогой Уайльд! Честно говоря, я был абсолютно уверен, что в нашей литературе существует лишь один гений. Но, как только что выяснилось, нас оказывается, двое».

Уайльд, засмеявшись, подал руку второму гению...

Даже если ты знаменитость, не стоит превышать свой лимит глупости

В России также находились любители поспорить. Лев Толстой как-то выиграл на спор бобровую шапку у Владимира Черткова, своего литературного агента и друга. Чертков, хорошенько не подумав, выразил некоторое сомнение в крепости здоровья Толстого, к тому времени уже разменявшего седьмой десяток. Толстой, разозлившись, предложил пари. А затем взял да и присел «пистолетиком» (то есть на одной ноге) 30 раз подряд!

Большим любителем пари был известный русский писатель Александр Куприн. О его жизни в Одессе слагали легенды. Одна из них рассказывает о том, как Куприн ходил по припортовым трактирам и расспрашивал у их владельцев о самом неприятном или самом скупом посетителе. Когда ему указывали на такого, Куприн подходил к нему и, немного пообщавшись и угостив собеседника рюмкой дармовой выпивки, предлагал сыграть в «новомодную» игру: за какую-то мелкую монету съесть, к примеру, блоху. Мол, съешь блоху – я тебе копейку, не съешь – ты мне.

В те времена и копейка была, что называется, деньги. Поэтому прижимистый лавочник или какой-нибудь падкий до легких денег матрос, не замечая подвоха, как правило, быстро соглашались на такую игру. А суть подвоха была проста, как в известной поговорке: «Давай дружить, друг к другу в гости ходить: то я к тебе, то ты меня к себе».

Когда блоха успешно поедалась, игра на этом не заканчивалась. После блохи шло предложение съесть паука. Вслед за пауком предлагалось отведать муху... Затем – таракана... Затем – червяка... Соответственно повышалась и награда: пять копеек, десять копеек, пятнадцать копеек... К моменту, когда в качестве приза выставлялся рубль, следовало шоковое предложение: съесть ложку собачьих фекалий!

Русского человека трудно испугать трудностями, а уж такого рода – и подавно. Особенно если впереди маячит целый рубль – солидная сумма для завсегдатая трактира. Когда жертва розыгрыша проходила и это тяжелое испытание, далее наступал кульминационный момент всей игры, можно сказать, ее финальный аккорд: за два целковых предлагалось съесть ложку человеческих фекалий! Все с той же лукавой оговоркой: «Съешь ложку г...на – я тебе два целковых, не съешь – ты мне».

Говорят, находились такие, кто, «продезинфицировав» себя очередной порцией водки, проглатывал-таки сей «десерт». «Твоя взяла!» – притворно огорчаясь, говорил тогда Куприн, протягивая небрежливому скупердяю два рубля. Однако радость победителя была недолгой. Под всеобщий гул и крики «фу-у!» его с двумя призовыми рублями в кармане при помощи палок и пинков изгоняли из трактира.

И все же подобные случаи происходили редко. Чаще Куприну попадались те, кто, не в силах превозмочь отвращение, безропотно отдавал Куприну два рубля. А потом, чуть погода и протрезвев, громко восклицал: «Что ж это я наделал, люди добрые? Съел кучу всякого дерьма да еще за это два целковых отдал?!» И, кидаясь от столика к столику, принимался искать своего обидчика. А Куприна к тому времени, как говорится, уже и след простыл.

С одной стороны, все эти истории, конечно, забавны, а с другой, согласитесь, их вряд ли можно назвать умными. Видимо, прав Бернард Шоу: даже если ты знаменитость, не стоит превышать свой лимит глупости.

Секрет успеха от Франклина

Есть такая пословица: «Дискуссия – это обмен знаниями, а спор – это обмен невежеством». Каждый дипломат знает, что цель любых переговоров – соглашение, а не победа любой ценой. Опытный переговорщик английский политик Бенджамин Дизраэли давал такой совет: «Если вы хотите завоевать человека, позвольте ему победить себя в споре». Но еще лучший совет – не ввязывайтесь ни в какие споры. А чтобы этого не случилось, перестаньте противоречить тому, что говорят другие. Не забывайте: каждый человек по-своему прав.

Если мы согласимся с тем, что правда всегда чья-то, то, следовательно, выражаясь словами известного американского мыслителя и изобретателя Бенджамина Франклина, «любое категорическое утверждение ложно в силу своей категоричности». Как признается в своей автобиографии Франклин, в молодости он был большим любителем поспорить. Но однажды кто-то из друзей отца беспощадно отругал его, объяснив бессмысленность и недальновидность такого поведения. С того момента поведение Франклина изменилось на 180 градусов.

«Я взял себе за правило воздерживаться от прямых возражений на высказанное кем-либо другим мнение и от каких-либо категорических утверждений со своей стороны, – вспоминает Франклин. – Я запретил себе употребление слов, содержащих в себе категорические нотки, таких как «конечно», «несомненно» и т. д., и заменил их в своем лексиконе выражениями: «представьте себе», «предполагаю», «полагаю, что это должно быть так или этак» или «в настоящее время мне это представляется таким образом...».

Когда кто-нибудь утверждал нечто безусловно ошибочное, с моей точки зрения, я отказывал себе в удовольствии решительно возразить ему и немедленно показать ему всю абсурдность его предположений и начинал говорить о том, что в некоторых случаях или при определенных обстоятельствах его мнение могло бы оказаться правильным, но в данном случае оно представляется или кажется мне несколько несоответствующим и т. д. и т. п. Вскоре я убедился в пользе этой перемены в манерах: разговоры, в которых я принимал участие, стали значительно спокойнее. Скромная манера, с которой я стал предлагать свое мнение, способствовала тому, что его стали принимать без возражений. Ошибившись, я теперь не оказывался в столь прискорбном положении, как раньше, и, будучи правым, гораздо легче брал верх над ошибочным мнением других тем, что приписывал себе самому их ошибки.

Подобная манера, которую поначалу я усваивал не без некоторого насилия над своей естественной склонностью, со временем стала столь необременительной и привычной для меня, что, наверное, за все последующее пятидесятилетие никто не слышал, чтобы из моих уст вышло какое-либо заявление в непререкаемой догматической форме. И именно этой привычке (после того, как она стала неотъемлемой частью моего характера) главным образом я обязан тем, что мое мнение так рано приобрело вес среди моих друзей-сограждан при обсуждении новых или изменении старых общественных установок. Я так полагаю, ибо был весьма скромным оратором, начисто лишенным красноречия, подверженным частым колебаниям в выборе слов, с трудом говорящим на правильном языке, и тем не менее в большинстве случаев мне удавалось отстоять свои позиции».

Если опыт американского философа вам кажется не совсем подходящим, то вы можете прислушаться к совету известного французского философа и ученого Блеза Паскаля. Он дает весьма здравый совет: «Если вы хотите переубедить собеседника, прежде всего уясните, с какой стороны он подходит к предмету разговора, ибо эту сторону он обычно видит правильно. Признайте его правоту и тут же покажите, что, если подойти с другой стороны, он окажется не прав. Ваш собеседник охотно согласится с вами – ведь он не допустил никакой ошибки, просто чего-то не разглядел, а люди сердятся не тогда, когда не все видят, а когда допускают ошибку:

это объясняется тем, что человек не способен увидеть предмет сразу со всех сторон, но в то же время если уж видит, то видит правильно, ибо свидетельства наших чувств неоспоримы».

В конце концов, если кому-то из читателей эти дельные советы покажутся чересчур мудреными, то в этом случае я могу им предложить совершенно короткий и понятный совет в виде старой японской пословицы: «Неразумные спорят с другими людьми, мудрые – сами с собой».

Секрет успеха английских джентльменов

Еще один маленький секрет, который можно назвать секретом джентльменов. Он заключается в смягчении ваших высказываний, в замене резких и негативных слов на позитивные или нейтральные так, чтобы суть от этого не менялась. Можно сказать, что это настоящее искусство, так как требует от человека умения, как гласит английская поговорка, «послать собеседника к черту так, чтобы он сам захотел туда отправиться».

Например, как сказать фразу «вы не правы» или «вы ошибаетесь» так, чтобы не обидеть человека? Английский депутат в парламенте в таких случаях может сказать следующее: «Прошу обратить внимание моего благородного друга, благородного герцога, на замечание, которое было сделано моим благородным другом, благородным герцогом, и которое мой благородный друг, благородный герцог, по зрелом размышлении найдет несовместимым со строгой истиной». Каково?

Этот принцип запрещает говорить человеку: «Я не соглашусь с этим». Он велит сказать так: «Мне трудно с этим согласиться». «Не соглашусь» содержит в себе не только элемент резкости и напряженности, но и лишает перспективы дальнейшего разговора. В то же время фраза «Мне трудно с этим согласиться» лишена этих недостатков и говорит лишь о наших собственных чувствах, никак не критикуя чужое мнение.

На первый взгляд это кажется несколько сложным, но на самом деле вся премудрость заключается лишь в тщательном подборе слов (и, разумеется, в достаточно богатом словарном запасе говорящего). И еще – в практике.

Образцами того, как можно выражать свои мысли, не прибегая к резким, усиливающим напряжение словам, могут служить романы известных английских романистов Диккенса, Теккерея, Филдинга. Вот, например, как Диккенс говорит о небрежности одной из своих героинь: «Привычка датировать свои письма не принадлежала к числу ее многочисленных достоинств». Теккерей – о легкомысленном человеке: «Похоже, вы не утруждаете себя умственными занятиями...»

Вот еще примеры. Вместо резкой фразы «Вы лжете!» можно сказать: «Вы слишком явно удаляетесь от истины». Вместо обвиняющего слова «вина» – ваша, мол, тут вина – можно сказать: «недоразумение». Вместо «Вы не хотите хорошо делать свою работу» – «Такой подход не годится». Вместо: «Работа выполнена отвратительно» – «Да, работа не получилась. Однако причины можно понять и все исправить». Вместо «Сам ты дурак!» – «Я вас понимаю» или «Я понимаю ваши чувства».

Как сказал один древнегреческий мудрец: «Истина еще никому не являлась в чистом виде – и никогда не явится!» Нужно помнить, что никто не обладает монополией на истину, как никто и не знает всей правды. То, что сегодня кажется прописной истиной, завтра может перестать ею быть. Мир – это не полосы черного и белого, а «совокупность бесконечно большого числа перетекающих из одного в другой оттенков серого». О том же напоминает нам и изречение, начертанное на древнем буддийском храме: «В мире нет ни добра, ни зла. Все, что ни совершается под небесами, – свершается по необходимости». Отсюда вывод: быть чисто «белым» или чисто «черным» – значит быть глупцом. Мудрые люди никогда не бывают категоричны. Особенно когда дело касается взглядов и мыслей других людей. Именно поэтому они и мудрецы.

Ошибка, ставшая любовью

В жизни знаменитого американского писателя и оратора Дейла Карнеги был такой эпизод. Однажды он провел радиопередачу об Аврааме Линкольне. Во время нее он упомянул несколько неверных фактов; даже дата рождения Линкольна была названа неправильно. Через несколько дней Карнеги получил письмо от женщины, которая обозвала его дураком и неучем: «Если вы не можете даже правильно запомнить дату рождения, какое право вы имеете говорить об Аврааме Линкольне?»

Карнеги пришел в бешенство и немедленно написал гневный ответ. Но было слишком поздно, и он подумал: «Отправлю письмо утром».

Перед отправкой он снова перечитал свое письмо. Оно показалось ему слишком злым. Он еще раз прочитал письмо той женщины – оно уже не показалось ему таким оскорбительным, как в первый раз. И тогда Карнеги переписал свой ответ заново. Написав его, он сказал себе: «А почему бы мне не подождать еще двадцать четыре часа и не посмотреть, что получится? Куда торопиться? Эта женщина не умрет».

И он подождал еще двадцать четыре часа и прочитал свое письмо снова. Теперь он еще более успокоился, и письмо снова показалось ему написанным в слишком крепких выражениях. Он вновь переписал свой ответ и подумал: «Почему бы и в этот раз не подождать еще двадцать четыре часа? Пусть это будет экспериментом! Я всегда могу отправить письмо, но, если через двенадцать часов мне пришлось его изменить и через двадцать четыре часа также, посмотрим, что случится на этот раз».

В конце концов Карнеги написал еще одно письмо, в котором извинился перед женщиной: он больше не был зол. Да и женщина была права: какое он имеет право вести передачу о Линкольне, если даже не знает основных фактов его биографии? Он должен был непременно проверить факты, прежде чем выходить в эфир. Она была абсолютно права в своем гневе.

И он написал ей: «Вы совершенно правы. В следующий раз я не допущу такой ошибки. Мне очень жаль, что я оскорбил ваши чувства. Я приношу вам свои искренние извинения. В любое время, когда вы будете в этом городе, пожалуйста, навестите меня или я приду к вам на встречу. Я хотел бы узнать больше о Линкольне, потому что чувствую, что вы знаете больше моего».

Естественно, на женщину произвела огромное впечатление скромность этого человека – она никак не ожидала от него такой реакции. В следующий раз, когда она приехала в город, в котором жил Дейл Карнеги, она позвонила ему. Он пригласил ее вместе пообедать.

Чем же закончилась эта история? Эта женщина и Дейл Карнеги влюбились друг в друга!

Все находится в движении, и все претерпевает изменения

Итак, в общении с людьми можно не только объявлять вне закона слово «нет», но и присутствие категоричности в своих словах следует считать признаком недостаточной воспитанности и разумности человека. Сегодня даже ученые не рискнут сказать абсолютно уверенно, что «дважды два равняется четыре». «Все относительно», – осторожно говорят они.

Действительно, ничто не является в этом мире статичным и одинаковым в любую минуту и даже секунду. Все на свете эволюционирует или, наоборот, деградирует – и промежуточного, неподвластного каким-либо изменениям и переменам состояния не существует. Иначе говоря, равновесия, стабильности между светом и тьмой, формой и содержанием, между добром и злом, между теплом и холодом не может быть по умолчанию. Иначе вселенная прекратила бы свое существование.

Чтобы проиллюстрировать эту мысль, давайте немного пофилософствуем. Предположим, что человек – это вселенная. Каждая его клеточка – планета или звезда в этой вселенной. Во вселенной все планеты и звезды не стоят на месте – они находятся в постоянном движении и изменении, которые идут как снаружи, так и внутри. Клетки человека также не статичны – они находятся в постоянной работе: их деятельность нужна всему организму – он живет тем, что все клетки исправно работают, дополняя и помогая друг другу.

Если одна из клеток отказывается работать на весь организм, а решает работать только на себя, то у человека на месте этой клетки образуется злокачественная опухоль, которая своей деятельностью может убить другие, правильно работающие клетки и, в конце концов, привести этот организм к гибели. Любой биолог вам подтвердит. Можно сказать, что Бог – это масштабный вселенский организм, а человек – одна из его клеток. Бог хочет, чтобы весь организм работал исправно, чтобы все клетки работали слаженно и друг для друга. Дьявол – это своего рода могильщик, который забирает к себе на кладбище те клетки, которые встали на путь деградации, то есть решили работать не на других, а только на себя.

Разумеется, это очень грубое объяснение главного закона мироздания – все находится в движении, и все претерпевает изменения, – но, как мне кажется, достаточно наглядное.

Но вернемся к человеку. Пока человек жив, ни одна из клеток не прекратит своей работы. Но вот человек умер. Вы думаете, со смертью наступает клеточная стабильность? Человеческий прах также каждую минуту претерпевает изменения – постепенно и медленно он разлагается, превращаясь в землю. Земля распадается на нефть, минералы и камни, которые, в свою очередь, превращаются в уголь, металлы, горы или другие образования – как по форме, так и по содержанию. Словом, статичности не существует. Жизнь и движение повсюду, даже в мертвом куске метеорита, горстке пыли, солнечной плазме, в бесконечно далеких, холодных планетах. И у каждого движения, каждой жизни есть цель – прогрессирование и совершенствование через внешние и внутренние изменения.

Что же из всего этого следует? Любая категоричность – это ошибка. Каждый несет ответственность за свое развитие, а за общее развитие, за весь организм мироздания отвечает Бог. Если каждый будет исправно исполнять свое предназначение, то незачем будет волноваться по поводу «спасения всего человечества». Помните древнее китайское изречение: «Первый шаг к истинной мудрости – понять, что все, что ни случается в этом мире, делается по необходимости. И самое наилучшее для человека – оставить этот мир в покое, таким, каким он был до нашего прихода, а все свои силы отдать на изменение самого себя. Ибо, только изменяя себя, можно что-то изменить в этом мире». Вот тогда все будет на своем месте, и все будет работать исправно и без поломок.

Замечательно красиво сказал об этом известный католический священник Жак Монсатре: «Если бы Бог на один день дал мне Свое всемогущество, то увидел бы, как бы я изменил этот мир! Но если бы Он дал мне и Свою мудрость, я бы оставил все как есть».

Отсюда становится понятно: любой спор – это отклонение от собственного курса. Давайте запомним: у каждого – свое направление и своя дорога. Пожелайте им счастливого пути, а сами идите своей дорогой.

Испанский посол и «профессор мимики»

«Говорить человек может что угодно. А вот глаза и руки его обязательно выдадут, они ничего не могут скрыть и расскажут гораздо больше, чем слова», – сказал однажды известный французский психолог Ален Брассер. Ученые утверждают, что передача информации от одного человека к другому происходит за счет слов, за счет интонации и за счет жестов. Как вы думаете, что в этом перечне играет главную роль? Слова? Правильный ответ, возможно, вас немного удивит.

На самом деле основным поставщиком информации от одного человека к другому являются жесты – они передают приблизительно 55 процентов информации. Голос, его звучание, тональность, тембр, мелодичность, дает около 38 процентов. А слова всего лишь 7 процентов. Получается, не так важно то, что мы говорим другим, как то, как мы это делаем.

В старом средневековом анекдоте рассказывается о забавном происшествии, которое случилось как-то с одним испанским послом в Англии. Этот посол, как следует из рассказа, был очень ученым и к тому же чрезвычайно скупым на слова человеком. Он вообще считал, что люди спокойно могли бы между собой объясняться не при помощи слов, а только при помощи одних жестов. Однажды, выступая с лекцией в лондонском университете, он заявил, что, по его глубокому убеждению, в каждом приличном учебном заведении должен быть особый профессор, который бы преподавал искусство беседы при помощи жестов и мимики. Кто-то из слушателей, желая подшутить над этим странным приверженцем безмолвного общения, принялся уверять его, что в Эдинбургском университете давно уже существует профессор, о котором он мечтает. Посол тотчас же изъявил горячее желание его увидеть.

Шутник, рассказавший послу о мнимом профессоре жестов, тотчас же отправился в Эдинбург и там подготовил некоего Гласкеля сыграть роль профессора мимики. Следует заметить, что этот Гласкель был обычным лавочником-мясником, который не имел ни среднего образования, ни должного воспитания. Внешностью он тоже не удался – был чрезвычайно безобразен лицом (у него был только один глаз) и нескладен фигурой. Единственным его достоинством можно было назвать веселый нрав и остроумие.

Когда о розыгрыше узнали профессора Эдинбургского университета, они решили принять в нем участие, и потому вся дальнейшая история разыгралась в его стенах.

Когда испанец явился в университет, там все уже было подготовлено: Гласкель в профессорской мантии и парике восседал на кафедре. К нему ввели испанца и пригласили его изъясняться знаками, как он умеет, с профессором мимики. Все профессора вышли из аудитории и с нетерпением ждали конца мимического разговора в соседнем зале.

Беседа началась с того, что испанец поднял палец, а Гласкель в ответ поднял два. Потом посол показал мяснику три пальца, а тот показал ему в ответ кулак. Далее посол вынул из кармана и поднес к носу Гласкеля апельсин, а тот вынул из кармана ломоть ячменного хлеба и протянул испанцу с улыбкой самодовольства. Испанец, по-видимому, остался чрезвычайно доволен этой беседой, глубоко поклонился «профессору» и вышел.

– Это удивительный человек! – начал он свой отчет о разговоре, когда в другой комнате его обступили профессора университета. – Вот послушайте, я расскажу вам всю нашу беседу. Я показал ему палец, желая этим сказать: «Бог един!» Он показал мне в ответ два пальца: «Бог Отец и Бог Сын». Я показал три пальца: «Бог Отец, Бог Сын и Святой Дух». Он же показал мне сжатый кулак, обозначая этим, что три лица Троицы составляют одно. Тогда я вынул апельсин, как эмблему того, что Провидение нам дает не только все необходимое, но еще и всякого рода услаждения, скрашивающие нашу жизнь. И что же делает этот удивительный человек? Он вынимает и показывает мне кусок хлеба, очевидно желая этим сказать, что в хлебе главное и основное благо жизни, которое надлежит предпочитать всяческим роскошествам и усладам.

После того как посол ушел, рассыпаясь в похвалах высокому таланту Гласкеля, профессора приступили с расспросами к «профессору мимики»:

– Ваш посол – грубиян и невежа! – возгласил мясник гневно. – Он все время издевался надо мной. Начал с того, что показывает мне палец: «Ты, дескать, одноглазое чучело!» Я ему показал два пальца: «Мой, дескать, один глаз стоит твоих обоих». Потом он показывает три пальца: «У нас, мол, у обоих все же только три глаза». Тут уж меня взорвало! Я было тронулся на него с поднятым кулаком и, только вспомнив, что обещал вам вести себя тихо, кое-как сдержал себя. И что же вы думаете, он испугался кулака? Ничуть! Он преспокойно вытащил апельсин и начал водить им у меня перед носом, словно говоря: «Никогда ничего подобного не вырастет в вашей нищей стороне!» А я в свою очередь вынул хлеб, наш чудесный шотландский хлеб, чтобы показать ему, что мне не надо его лакомств, лишь бы был хлеб. Тут он начал смеяться, и я бы уж, наверное, не вытерпел дальше, да, по счастью, он догадался раскланяться и уйти.

Почему сельские жители здоровее и долговечнее городских?

Несмотря на курьезность предыдущей истории, факт остается фактом: наши жесты сообщают куда больше информации о нас, нежели слова. Что же следует знать о жестах, чтобы устанавливать с людьми хорошие отношения?

Одно из важнейших правил гласит: держите дистанцию! Это значит, что не следует слишком приближаться к людям, так как это зачастую воспринимается ими как наглое вторжение на их «личную» территорию (так называемую буферную зону). Эта буферная зона, по данным некоторых исследователей, приблизительно от 50 сантиметров до 1,3 метра. То есть подходить к людям (если они только не являются вашими близкими родственниками или любимыми) ближе чем на 1,3 метра крайне нежелательно.

Многие кровавые войны и убийства начинались из-за того, что кто-то нарушал границы чужой территории. И ради защиты этой территории, то есть собственности, человек способен совершить преступление. Американский профессор Кинцель обнаружил, что многие из людей, виновных в насильственных нападениях, жаловались, что их «жертвы» сами «лезли к ним». Тщательный опрос свидетелей показал, что преступники нападали на людей, которые не сделали им ничего плохого, а лишь приблизились к ним.

Для того чтобы разобраться в причинах вспышек агрессии и насилия, профессор провел эксперимент в тюрьме с заключенными. Заключенных просили встать в центре пустой комнаты, в то время как экспериментатор медленно приближался к ним. Каждый из участников эксперимента должен был сказать: «Стой!», когда экспериментатор подходил к ним слишком близко. Этот опыт был повторен много раз. В результате выяснилось, что у осужденных за насильственные нападения размеры буферной зоны были в четыре раза больше, чем у осужденных за другие виды преступлений. Вторжение в личную зону вызывало раздражение практически у всех заключенных.

Что же из этого следует? Из этого следует, например, объяснение, почему в многонаселенных городах такой высокий уровень преступности: постоянное вторжение на личную территорию (в очередях, в транспорте, на работе) вызывает в любом человеке если не агрессию, то внутренний протест. Отсюда постоянная раздражительность и нервозность жителей больших городов. И – сравнительное спокойствие и даже степенность и медлительность жителей малонаселенных деревень и хуторов.

Еще одно неприятное следствие постоянного нарушения личных границ – высокий уровень смертности из-за массовых эпидемий и других болезней, порождаемых скученностью проживания. Судите сами: если человек, в силу своего воспитания, не позволяет себе срываться на грубость или агрессию, а все время носит в себе этот подавленный внутренний протест против постоянного вторжения в зону его безопасности, то рано или поздно это закончится болезнью. В одном эксперименте было обнаружено, что редкого вида олени, привезенные на большой остров, где не было хищников, зато было в избытке пищи, с целью увеличить их поголовье, неожиданно начали погибать. Ученые долго не могли понять, почему это происходит, ведь животным, по идее, был создан самый настоящий рай: комфортный климат, обилие пищи и полное отсутствие хищников. Лишь через несколько лет, после подробного анализа, ученые обнаружили причину столь странного явления.

Оказывается, размножившись до слишком больших стад, сократив каждой особи личную территорию, ощущение этой территории, олени стали подвержены странной болезни – у них начинала разлагаться печень. Не пища, а именно большая скученность оленей порождала внутренний дискомфорт, а за ним приходила болезнь.

Кстати, видимо, по аналогичной причине сельские жители значительно здоровее и долговечнее городских.

Не приближайтесь к высокой собеседнице!

Попробуйте провести небольшой опыт. Когда вы будете обедать с приятелем где-нибудь в столовой или кафе, переставьте ваш стакан на его половину стола. Затем передвиньте на его половину стола вашу пустую тарелку, затем еще что-нибудь. Вы увидите, что приятель ваш перестанет обращать внимание на то, что вы ему говорите, и начнет проявлять беспокойство. Возможно, он начнет отвечать вам раздраженным тоном или нервно переставит вашу посуду со своей половины стола на вашу. Так он отреагирует на ваше посягательство на его территорию.

Среди людей существует негласное соглашение: устанавливать между собой границы и строго их придерживаться. И если кто-то совершает попользование на них, то это может вызывать или агрессию, или панику. Опытные следователи, желая вывести из себя неразговорчивого подозреваемого в преступлении, специально – демонстративно и резко – вторгаются в его личную зону, заставляя последнего терять самоконтроль. Опытные руководители (причем не демократического, а авторитарного стиля управления), стремясь искусственно повысить свое влияние на подчиненных, приходящих в его кабинет, располагают свой стул и стул подчиненного таким образом, чтобы условный раздел территории стола был неравным – чтобы большая часть стола была территорией руководителя. Матерые бандиты или хулиганы используют такую психологическую атаку с целью запугать противника или потенциальную жертву.

С одной стороны, такое поведение кажется эффективным и рациональным, а с другой – разве уместно оно в повседневной жизни? Ответ: конечно же нет. Потому что в любом нормальном обществе, где равенство является не только законодательной нормой, но и общечеловеческим правилом «по умолчанию», любая демонстрация умаления значимости человека, его равенства перед другими вызывает в человеке очевидное недовольство и гнев.

Итак, если вы хотите, чтобы люди в вашем обществе чувствовали себя уютно, соблюдайте главный принцип бессловесного общения – держите дистанцию! Однако у этого правила есть небольшое исключение.

Не так давно группа оксфордских ученых обнаружила любопытную зависимость между дистанцией разговора и ростом собеседников. Оказывается, чем выше рост у мужчины, тем ближе он подходит к собеседнику, и, наоборот, чем меньше рост, тем дальше предпочитает он находиться от говорящего. У женщин обнаружилась прямо противоположная зависимость.

Ученые дают такое объяснение этому явлению: в нашем обществе давно сложилась своеобразная культурная норма – мужчина должен быть высокого роста, а женщина, напротив, миниатюрной. И хотя на самом деле не всегда бывает именно так, все мы неосознанно стараемся подогнать жизнь под теорию. Поэтому рослому мужчине приятно стоять рядом со своим менее рослым собеседником (демонстрируя таким образом свое пусть и незначительное, но превосходство). Точно так же маленькой женщине неизменно хочется подойти поближе к мужчине, который хоть немного, но выше ее – таким нехитрым способом она демонстрирует ему свою слабость, пытаясь пробудить в мужчине желание заботы и защиты. Зато высокой женщине, как и невысокому мужчине, все время хочется чуть-чуть отодвинуться, отойти от собеседника, чтобы скрыть свой недостаток.

Какую пользу можно извлечь из этого факта? Например, такую: не стоит во время разговора приближаться к высокой собеседнице или малорослому собеседнику – они будут чувствовать себя неловко. И точно так же не упускайте возможность сделать человеку приятное – подходите несколько ближе, чем обычно, к миниатюрной женщине или рослому мужчине: пусть отсутствие или наличие парочки лишних сантиметров роста доставит им радость и удовольствие.

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.