

ОГЛАВЛЕНИЕ

Введение 11

ЧАСТЬ ПЕРВАЯ

Дело не в вас. Находим невидимую связь

Глава 1. Разговор в разговоре. *Скрытая архитектура силы* 17

Глава 2. Доминирование и подчинение. *Искусство внимания* 31

Глава 3. Хорошая Девочка. *Путаница понятий* 56

Глава 4. Воплощение. *Разница между Знанием и Знанием* 75

ЧАСТЬ ВТОРАЯ

Разрываем пути.

Как начать изменения. Практическое руководство

Глава 5. Всезнающая жажда. *Сила желаний* 89

Глава 6. Эмоциональная алхимия. *Сила ярости* 105

Глава 7. Твердый, как камень. *Сила Правомерности* 123

Глава 8. Забираем свой выигрыш. *Сила самовосхваления* 139

Глава 9. Совершенно новая игра. *Сила Просьб* 152

Глава 10. Любовь за знаком «Стоп». *Сила игры с «нет»* 175

Глава 11. Непреодолимое приглашение. *Элементы мощной
Просьбы* 189

ПЛАВНАЯ, КАК РЕКА, СТОЙКАЯ, КАК СКАЛА

Глава 12. Примите трение. <i>Сила управления сопротивлением</i>	215
Глава 13. Поворот Прожектора. <i>Сила справиться с Онемением</i>	246
Глава 14. Прорываемся сквозь туман. <i>Сила Нахождения</i>	264
Глава 15. Шепот или Крик? <i>Сила калибровки</i>	274
Глава 16. Пусть они зажгут вас! <i>Сила Возмутительной Просьбы</i>	289
<i>Заключение. Сила дать жизнь новому миру</i>	310
<i>Приложение</i>	314
<i>Благодарности</i>	320
<i>Об авторе</i>	322

ВВЕДЕНИЕ

Меня зовут Кася Урбаняк. Последние семнадцать лет я провела, готовясь стать даосской монахиней и параллельно зарабатывая в качестве одной из самых успешных доминатрикс¹ в мире. Оба эти занятия, на первый взгляд противоречащие друг другу, позволили мне взглянуть на механизмы действия силы по-новому. Благодаря даосизму я научилась понимать язык человеческого тела и ясно вижу, хочет ли собеседник напасть или, наоборот, отступить, прежде чем он пошевелит хоть мускулом или произнесет хоть слово. В темнице же я познала исцеляющую силу воображения, его роль в формировании скрытых эмоций. Ролевые игры помогли мне увидеть различия между истинным авторитетом и фальшивым. Весь мой опыт говорит: чтобы влиять на других, одних лишь слов недостаточно.

В 2012 году при поддержке координатора отдела чрезвычайных ситуаций Международной независимой гуманитарной организации «Врачи без границ» Рубена Флореса я основала собственную школу. Это было

¹ Женщина, выполняющая доминирующую роль в садомазохистских практиках.

ПЛАВНАЯ, КАК РЕКА, СТОЙКАЯ, КАК СКАЛА

нечто вроде тайного сообщества, современной Бене Гессерит¹. Мы собирались в моей квартире в Манхэттене, хотели бороться за справедливость и добиваться доминирующих позиций в мире.

Однако спустя шесть лет на повестку дня вышли другие проблемы. В 2018 году многие женщины впервые стали открыто говорить о пережитых ими сексуальных домогательствах — как в семье, так и на работе. Эта информация буквально всколыхнула общество. Оказалось, что в стрессовых ситуациях мы все как одна немеем и становимся абсолютно беспомощными. Движение *#MeToo*, которое в то время только набирало обороты, позволило одним из нас рассказать правду и быть услышанными, а другим — подготовиться к ней. И это было именно то, к чему я призывала своих учениц.

Когда было важно рассказать
правду, мы просто не могли
этого сделать.

Я верю, что в нашем изменяющемся мире наука сопротивляться и говорить «нет» должна быть доступна каждой женщине. Вот почему я пишу эту книгу. Она

¹ В Хрониках Дюны (автор Фрэнк Герберт) — древняя (и первая) школа тренировки тела и разума, созданная изначально женщинами.

Введение

поможет вам обрести силу и дать выход ярости, которую мы привычно подавляем в течение всей своей жизни. Научит пользоваться одним из самых сильных видов оружия, которое только есть в нашем арсенале, — вниманием.

Возможно, некоторые необычные заявления приведут вас в замешательство и даже покажутся каким-то эротическим абсурдом. Однако главная мысль, которую я хочу до вас донести, заключается в том, что в разных обстоятельствах нашей жизни работают одни и те же законы. Потому сила — это не настроение, наряд, момент или поза. Это способность извлечь собственные потайные желания, выразить их в полной мере, а затем использовать для влияния на других людей. И целый мир будет слушать вас.

По сути, эта книга об отношениях — у семейного очага, в спальне, на рабочем месте, в Конгрессе и баре. Она о динамике, определяющей их судьбу, о силе и уязвимости, доминировании и подчинении и о том, как все это взаимодействует между собой.

Я использую бинарные термины «мужчина» и «женщина» не потому, что придерживаюсь этого понятийного разделения полов. Просто, учитывая воспитание, которое мы получили, так будет яснее для всех: уже при рождении нас распределили на «мужчин» и «женщин», и, как бы мы себя ни идентифицировали впоследствии, отношение родителей и всего общества в целом оставило свой отпечаток на нашем поведении.

Несомненно, вы заметите, что многие приводимые мной примеры — гетеронормативные. То, чему

ПЛАВНАЯ, КАК РЕКА, СТОЙКАЯ, КАК СКАЛА

я учу, в большинстве случаев адресовано женщинам, рассматривает их общение с мужчинами как с романтическими партнерами. Однако все описанные здесь методы одинаково применимы как к обоим супругам, так и к возлюбленному любого пола, другу или подруге, коллеге, ребенку или родителю. Избавившись от связывающих пут, вы сможете вести свободные и уверенные переговоры с кем угодно.

Как только вы усвоите правила игры, все изменится. Вы перестанете быть слугой обстоятельств и создадите новый мир — тот, в котором хотели бы жить.

Так давайте же начнем.

ГЛАВА 1

РАЗГОВОР В РАЗГОВОРЕ

Скрытая архитектура силы

Женщины полны ярости. Сколько бы ни боролись наши предшественницы за равную с мужчинами зарплату и государственное соцобеспечение детей, мы как будто находимся все в той же точке, цепляясь сбитыми ногтями за исчезающие на глазах фундаментальные права. Сексуальные домогательства со стороны мужчин вовсе не мешают им занимать высокие должности — напротив, даже становятся причиной для хвастовства. Женщины, как и раньше, служат утехой для влиятельных мужчин, и достаточно послушать любой выпуск новостей, чтобы убедиться, что это действительно так.

Казалось бы, пришло время рассказать обо всем, сформулировать хотя бы для себя видение будущего, а потом воплотить его в жизнь. Однако вместо этого я все чаще слышу, как женщины винят сами себя.

Они говорят, что в такие моменты испытывают настоящее оцепенение, не могут произнести ни слова, даже если на кону стоит многое — например, рабо-

ПЛАВНАЯ, КАК РЕКА, СТОЙКАЯ, КАК СКАЛА

та или собственная безопасность. Когда же наконец они приходят в себя, дело уже сделано: работу отдали другому, мужская рука шарит у них под юбкой, и сами они согласились на отношения, которых совсем не хотели.

Парадоксально, что ровно то же самое происходит с ними в самых, казалось бы, незначительных ситуациях. Допустим, парень, которому ты готовишь латте, вдруг спрашивает, замужем ли ты. И в ответ ты снова теряешь дар речи.

Приступы немоты случаются внезапно, предугадать их совершенно невозможно. Сегодня ты чувствуешь себя оленем в свете фар и бормочешь все свои гениальные идеи так тихо, что их слышит только рядом сидящий парень. Разумеется, он тут же их озвучит и присвоит себе всю славу и благодарности. Но в другой день на рабочее совещание вместо тебя является отважная амазонка, чья логика и харизма делают ее настолько неотразимой, что вся команда готова ради нее пройти сквозь огонь и воду. В такие моменты ты можешь с легкостью нейтрализовать любого скептика, для этого тебе достаточно лишь слегка приподнять одну бровь.

Я могу прямо сейчас привести вам в пример с десяток ситуаций, в которых спонтанная реакция женщин вызывает недоумение у них самих:

— Как раз собиралась попросить этого парня помочь мне спустить коляску по ступеням. Но когда он сам предложил помощь, ответила: «Нет, все в порядке, я справлюсь».

Разговор в разговоре

— Когда мой парень сказал, что хочет провести вечер один, я погрузилась в такую депрессию, что даже пошла спать. При этом я точно знала, что он просто собирается протестировать свою новую видеоигру, однако все равно чувствовала себя уничтоженной, словно он отверг меня.

— Наступил великий день, и мой босс наконец-то поинтересовался, что мне нужно для завершения важного проекта, но я почему-то озвучила лишь половину списка.

Проведенные эксперименты показывают, что при приеме на работу женщины, прекрасно осведомленные о среднем уровне зарплаты на определенной должности, почти всегда просят меньше. В дальнейшем же мы так стесняемся завести разговор о прибавке жалованья, что предпочитаем вечно оставаться все на том же минимальном уровне. Возможно, дело здесь в разнице менталитетов: большинство из нас полагает, что надо долго и упорно работать, чтобы стать достойной какой-либо руководящей должности на все 100%, мужчинам же такие сомнения неведомы. В итоге женщины чаще всего подчиняются руководителям-мужчинам с гораздо более низкой, чем у них самих, квалификацией.

Удивительно, но такие парадоксы случаются в жизни весьма умных и самодостаточных женщин. Может даже показаться, что мы сознательно «мешаем сами себе». Однако на самом деле все это лишь симптомы одной и той же болезни — неуверенности, детских травм и, как следствие, нелюбви к себе. В глубине ду-

ПЛАВНАЯ, КАК РЕКА, СТОЙКАЯ, КАК СКАЛА

ши мы боимся, что нас опять накроет немота, мешая защищать свои интересы. Одна только мысль о возможной потере дара речи дестабилизирует.

Для объяснения этого феномена недостаточно говорить о сексизме или мизогинии, хотя доказательств существования в нашем мире и того, и другого предостаточно. Назовем это хорошей новостью, которая означает, что нам не придется ждать разрушения патриархата или устраивать революцию, чтобы стать сильными и научиться себе доверять. Давайте признаем, что все приведенные выше странные ситуации могли иметь совершенно иной исход — достаточно было просто заговорить.

Весь мир построен на соглашениях, а они, в свою очередь, рождаются в разговорах. То, что окружает нас, — от любовных отношений до юридических норм, от семьи до крупных корпораций и правительств, выстроено на взаимных соглашениях. Частная собственность, моногамия как семейная норма, правила поведения, религиозные догмы и система правосудия... Даже деньги есть не что иное, как продукт коллективной договоренности. Справедливости ради стоит заметить, что большинство из таких соглашений были приняты без участия женщин. Однако теперь мы тоже сидим за столом переговоров, а значит, должны вести их уверенно и результативно. Так что же нам мешает?

Существует определенный набор механизмов, невидимых большинству из нас, но неизменно присутствующих в любом диалоге, каковы бы ни были ставки.

Разговор в разговоре

Именно они определяют, в чьих руках контроль: кто ведет, а кто следует, что обсуждается и чем разговор закончится. В силу воспитания женщины если и получают доступ к таким механизмам, то пользуются ими с раздражающей непредсказуемостью.

Мужчин же воспитывают по-другому, рычаги управления находятся в их руках просто по праву рождения, даже если они понятия не имеют, как все это работает (большинство людей так же не представляют, как функционирует карбюратор). Просто мужчины не сомневаются в своем праве применять силу, а мы, даже лучшие из нас, — да. И дорого за это платим. Получается, что половина населения Земли обманывается, даже не догадываясь об этом. С моей точки зрения, это огромная культурная и психологическая проблема человечества.

Но что же такое сила, о котором мы столько говорим? Давайте обсудим это прямо сейчас.

Практическое определение силы

Когда я спрашиваю женщин, чего они хотят, то в ответ слышу: «уметь проявлять свою силу», «быть могущественной», «развить уверенность в себе», «обрести голос». Эти желания говорят о многом, и игнорировать их нельзя. Они то, что я называю «выбором без выбора», то есть трансляция всех наших скрытых потребностей. Мы можем развернуть коврик для йоги, достать все дневники, писать туда свои установки

ПЛАВНАЯ, КАК РЕКА, СТОЙКАЯ, КАК СКАЛА

и медитировать. Я тоже буду рядом с вами и гарантирую, что день пройдет прекрасно, и мы почувствуем себя более отдохнувшими, чем за все последние годы.

Но это не сила.

Сила — это не чувство.
Сила — это влияние, то есть
она должна быть динамичной.

Вы заметили, что я использую слово «влияние», а не «контроль»? У меня нет цели научить вас, как навязывать свою волю. Контролировать поведение другого человека, не убедившись в его заинтересованности и готовности вложить в процесс всю свою душу, разум, воображение и мастерство, — значит тратить время и энергию ради весьма скромного результата. Тирания фундаментально нестабильна — это вам подтвердит любая диктатура. Вам придется всегда быть более важным и оказывать на подчиненных все больше давления, чтобы оставаться на вершине. Неизбежно грянет революция.

Влияние противоположно контролю. Используя его, вы получаете доступ ко всем внутренним ресурсам человека: уму, креативности, страсти. Очень часто результат такого взаимодействия оказывается гораздо более впечатляющим, чем мог предположить каждый из участников.

Разговор в разговоре

Так что я говорю о созидающей, а не о деструктивной силе — той, которая подразумевает умение попросить человека сделать нечто, необходимое лично вам (в этой книге мы вообще часто будем обсуждать просьбы).

Применять силу означает «делать», а не «получать». В ее основе лежит умение контролировать направление разговора. Возможно, однажды вам придется воспользоваться вербальным джиу-джитсу, чтобы выбраться из номера отеля, отказаться отвечать на нежелательный вопрос или, наоборот, довести свою мысль до конца, несмотря на попытки собеседников сменить тему.

Студентов, которые приходят ко мне с намерением «почувствовать силу», я прошу рассказать, что они собираются с ней делать.

— Что бы случилось, обрети вы прямо сейчас большую уверенность в себе? Вы бы назначили встречу с вашим бухгалтером, чтобы разобраться со стопкой накопившихся за полгода неоплаченных медицинских счетов? Наконец порвали бы с партнером, которого терпели только из страха остаться в одиночестве? Назвали имена тех, кто издевался над вами в детстве? Отправились в экспедицию на полюс в чисто женской команде?

Разумеется, количество ответов обычно соответствует числу женщин в комнате, но дело вовсе не в этом. Сама постановка вопросов как будто разрушает заклятие. Вместо того чтобы бродить в глухом лесу в надежде натолкнуться на волшебную формулу силы,

ПЛАВНАЯ, КАК РЕКА, СТОЙКАЯ, КАК СКАЛА

мы можем сами попробовать превратить свои смутные, аморфные желания в конкретные цели. В этом случае все наши переговоры с боссами, партнерами, врагами и друзьями выйдут на совершенно иной уровень, и новая реальность, о которой мы мечтаем, не замедлит явиться.

Всем нам просто жизненно необходимо научиться различать собственные внутренние сигналы. *Однако одного этого недостаточно.*

Мы должны уметь озвучивать
свои мысли — как в личных
отношениях, так и на работе.

Знаете, когда вы действительно почувствуете себя сильной? Когда сможете спокойно отвечать на любые провокационные вопросы, относиться с пониманием и добротой к возражениям, воспринимая их как возможность для сближения, а не как символическую дверь, готовую захлопнуться перед вами. Самый суровый отказ вы будете воспринимать с любопытством и юмором, и он не лишит вас решимости. Чужие советы о том, сколько украшений надо надеть с брючным костюмом, чтобы произвести серьезное впечатление, потеряют свою актуальность — ваша уверенность в себе возрастет, и окружающие тоже почувствуют это.

Поверни прожектор: обнажаем скрытые рычаги силы

Итак, барабанная дробь: настало время приоткрыть завесу окружающей принципы работы внутренних механизмов силы, образно говоря — посыпать этого призрака мукой.

Сейчас я научу вас технике под названием «Поверни прожектор», которая одинаково хорошо работает как с незнакомцем, спрашивающим вас, планируете ли вы завести ребенка, так и с королем киноиндустрии, который распахивает перед вами халат.

Объяснения займут не более десяти секунд, на отработку времени уйдет гораздо больше, однако нельзя забывать, что с несправедливостью мы мирились тысячелетиями. Так что — ничего страшного. Все остальное время я потрачу на то, чтобы привести вас в боевую форму.

Слушайте внимательно: когда в следующий раз вы потеряете дар речи и застынете на месте, открывая и закрывая рот, словно золотая рыбка, и понятия не имея, что сделать или сказать, просто задайте вопрос.

Пусть это не будет оправданием или объяснением своей позиции, и вам вовсе не обязательно блистать остроумием в стиле Кэтрин Хепберн. На самом деле вопрос может быть совершенно нелогичным: «Вы плаваете с акулами?» или: «Где вы купили этот галстук?».

Действуя таким образом, вы как бы направляете прожектор в глаза собеседника, сбиваете его с толку