

Глава 2

Нелепые верования, дающие окружающим возможность управлять нашей жизнью

Вернемся к В. Почти в любой ситуации ваш образ мыслей будет соответствовать одному из четырех наиболее распространенных типов. Это и хорошо, и плохо. Хорошо, потому что существуют всего лишь четыре варианта и каждый легко узнать и запомнить. Плохо же то, что три из них — отрицательные. То есть если вы будете размышлять таким образом — это приведет к чрезмерной реакции, позволит кому-то или чему-то управлять вами, и вы не сможете столь эффективно противостоять обстоятельствам, как могли бы. Это неравенство не в нашу пользу: мы люди, а не машины и не можем всегда поступать целесообразно. И все же стоит научиться регулировать свои мысли, чувства и поступки, с тем чтобы помешать определенным людям и обстоятельствам выбивать нас из колеи. Для этого нужно, во-первых, понять, почему вы расстраиваетесь, и затем решить, как избежать этого.

К первому из трех основных типов мышления на этапе В относится *мышление, нагнетающее страх*. Это означает преувеличивать значение происходящего со всеми его негативными по-

следствиями. Большинство мыслей в этом случае начинаются со слов: «А что, если...» К примеру, вы в приемной офиса в ожидании приглашения на собеседование о работе, которая вам очень нужна. Какие же опасения типа «А что, если...», пришедшие вам в голову, способны сделать так, что к моменту, когда вас пригласят в кабинет, вы уже окажетесь на грани нервного срыва? «А что, если меня спросят о том, чего я не знаю? А что, если я не очень хороший специалист? А что, если я слишком хороший специалист? Что, если я им не понравлюсь? А что, если я не скажу того, что от меня хотят услышать? Что, если меня не примут? А что, если я все-таки получу работу?» и так далее. Задавая себе такие вопросы, вы волей-неволей внушаете себе, что если сбудется любое из «А что, если...», то это станет не мелкой неудачей, а настоящей катастрофой. Если в преддверии собеседования вы предадитесь подобным размышлениям, то доведете себя и наверняка провалитесь. Подростки наиболее «способны»: «А что, если я не понравлюсь той девушке (парню), которая нравится мне? А что, если я провалю экзамен? А что, если я подведу свою команду? А что, если со мной никто не будет дружить? А что, если друзья узнают, что я..? А что, если они будут считать меня трусом? А вдруг я урод или выгляжу смешно?» Многое, конечно, они берут от нас — только мы лучше умеем скрывать свои сомнения и опасения, нас труднее разоблачить.

Взрослые успешно «раздувают» проблемы своей личной жизни. Допустим, у вас серьезные неприятности с мужем (женой) или любовником

(или с обоими сразу). Вы, возможно, начнете думать:

- «А что, если он меня разлюбил?»
- «А что, если я ее больше ничем не привлекаю?»
- «А что, если он нашел другую?»
- «А что, если она меня бросит и я весь остаток жизни проведу в одиночестве?»
- «А что, если наши отношения не улучшатся и я никогда уже не буду счастлив?»
- «А что, если он не изменится так, как обещал?»
- «А что, если я ей надоел?»
- «А что, если я слишком стар (молод) для нее?»
- «А что, если это не поможет?»
- «А что, если мы теперь никогда не помиримся?»
- «А что, если нам всегда будет мешать работа?»

Здесь приведены лишь несколько примеров из бесконечного ряда «А что, если...», но все они ужасно расстраивают нас. Но прежде чем перейти к освоению методов управления такими мыслями, необходимо научиться определять, что к ним относится, а что нет.

Не каждая мысль типа «А что, если...» обязательно нагнетает страх. Например, ожидая, когда вас пригласят в кабинет на собеседование, вы, возможно, подумаете: «А что, если меня спросят, в чем, по-моему, мои преимущества?» Вы тут же попытаетесь в уме перечислить их, что окажет вам большую помощь в поднятии духа. Или когда подросток забеспокоится: «А что, если я подведу команду?», то он может пообещать себе: «Я постараюсь сделать все, что в моих силах, чтобы

этого не произошло, а если это все-таки случится, то буду серьезнее тренироваться и не допущу позора в следующий раз или же займусь другим спортом». Или же, встретив понравившегося вам человека и назначив ему свидание, вы засомневаетесь: «А что, если у нас не окажется ничего общего?», но сможете успокоить себя: мол, ничего страшного, ведь противоположности сходятся, это даже интересно, — или же решите, что вы сможете спокойно расстаться и пережить неудачу.

Да, эти мысли так же начинаются со слов «А что, если...», но ни одна из них не вызывает ужаса. Катастрофа таится не в вопросе, а в ответе на него:

- «А что, если меня не примут на работу? Это будет ужасно!»
- «А что, если я подведу команду? Я не смогу этого вынести!»
- «А что, если я ему не нравлюсь? Нет! Я этого не переживу!»

Именно ответ на любое «А что, если...» нагоняет страх. Поэтому подобный тип мышления — *устрашающий*. Если вы отвечаете на такого рода опасение фразой вроде «Это будет ужасно!», то вы лишь запугиваете себя. (Мы остановились на термине «устрашающий», а не «катастрофический», поскольку он точнее передает тип реакции.)

Но опасения «А что, если...» не единственный способ запугивания. Некоторые приводят себя в паническое состояние, всякий раз повторяя:

- «Меня просто выводит из себя, когда...»
- «Это невыносимо, если...»

- «Меня убивает то, что...»
- «Я просто ненавижу, когда...»

Размышляя так, вы сами обезоруживаете себя перед людьми или обстоятельствами, которые действительно могут действовать вам на нервы.

Нагнетание страха — отличный способ расстроиться и почувствовать себя несчастным. Сколько раз вы пугали себя тем, что потом оказывалось вовсе не таким ужасным, как вы это себе представляли? Так бывает со всеми. Один человек как-то раз признался мне (А. Л.) с негодованием: «Но в конце концов ведь все получается!» — на что я ответил: «Получаться-то получается, но какой ценой?!»

В самом деле, неужели вам нравится чувствовать себя неудачником и ни на что не годным человеком, когда вы в ужасе думаете о не выполненной к сроку работе, о каком-либо важном решении или об отношениях с кем-то? Нагнетать страх стало для нас так естественно, что мы порой даже не можем представить себе иной реакции на некоторые происшествия. Совершенно напрасно! Нам свойственно (это почти автоматически) в ряде ситуаций приводить себя в ужас, и одни делают это чаще, чем другие. Но все мы можем научиться *укрощать* поток эмоций, не позволяя себе ударяться в панику.

Но, кроме расстройств, есть и другие причины, из-за которых не следует поддаваться страху. Разве вы при этом в состоянии спокойно и разумно все обдумать? Конечно, нет! Разве вы сможете принять правильное решение? Нет! Без чрезмерных эмоций и чувств вы лучше справитесь с об-

стоятельствами. К тому же вы сможете защитить и оградить себя от постороннего влияния. Как же научиться этому? В чем секрет?

Мы не собираемся делать из вас бесчувственную, всегда спокойную машину. Это прямая противоположность взрыву эмоций. Вы вполне можете вести себя так, чтобы обойтись без крайностей и при этом не позволять окружающим и обстоятельствам действовать себе на нервы. Мы поможем вам избавиться от нелепых мыслей и верований, позволяющих другим управлять вами. Но сначала давайте выясним, что же к ним относится.

Второй тип мышления — *обвиняющий или предъявляющий завышенные требования*. В этом случае преобладают мысли, которые начинаются со слов:

- «Я должен был...»
- «Я обязан был...»
- «Мне следовало...»
- «Мне нужно было...»
- «Мне придется...»
- «Я вынужден...» и т. п.

Некоторые целыми днями без перерыва убеждают себя: «Я должен сделать то. Я должен сделать это. Мне следовало бы сказать тому человеку то-то. Мне нужно больше делать того-то. Я должен быть более собранным. Мне следует быть более привлекательным, умным, остроумным, общительным, заметным. Я должен быть более напористым. Мне нужно избавиться от агрессивности. Я должен быть откровеннее. Мне нужно попридержать язык». И так далее.

Некоторые беспрестанно требуют от себя чего-то. И это отчасти правильно! Мы все хотим стать лучше и становимся, признавая свои недостатки и упущения. Каждый руководствуется своими принципами и идеалами, но в любом случае этому подвержены все. Но иногда мы становимся слишком самокритичными. Мы критикуем собственную внешность: «Мне нужно вырасти, похудеть, поправиться...», используя все богатство своего воображения.

Мы хотим стать такими, как Синди Кроуфорд, Ники Тейлор, Ким Бэсинжер, Уитни Хьюстон, Мэтт Диллон, Том Круз, Дензель Уошингтон или Патрик Свэйз. Нет сомнений, что они действительно красивы. Но стоит ли стараться стать такими же, если мы на них совсем не похожи. Конечно, нет! Но, несмотря ни на что, мы все же пытаемся это сделать, и это касается не только внешности. Мы преисполнены решимости биться с ветряными мельницами, если получили отказ, если не повезло, если дела идут не так, как хотелось бы.

И начинается: «Мне нужно быть умнее, рассудительнее, работоспособнее, честолюбивее, тверже, раскрепощеннее, самоуверенней, последовательней, чувствительней, решительнее, сообразительнее, яснее выражать свои мысли, больше знать, обладать чувством юмора». Кроме того, следует быть полегкомысленней или же, наоборот, серьезней относиться к жизни. Сначала мы должны быстрее взрослеть, затем находиться только в зрелом возрасте и никогда не стареть. Мы должны найти свое место в жизни. Где бы «оно» ни было, мы обязаны «добраться» до него.

Знаете, что произойдет, когда вы набьете себя по горло этими обязательствами? Вы переполнитесь ими и, когда они польются через край, начнете возлагать их ежедневно на кого-то еще:

- «Знаешь, что тебе необходимо...»
- «Тебе нужно быть более...»
- «Тебе обязательно надо...»
- «Ты должен...»

Некоторым просто мастерски удается поучать и обязывать окружающих. Начальник получает такие «советы» от своего начальника, поучает своих подчиненных и так далее. Все это спускается ниже и ниже по служебной лестнице, до кого-то в самом низу, кто пнет кота, придя домой, или сорвется на своих домашних.

Хуже, если мы начинаем предъявлять к себе непосильные требования. Это позволяет окружающим выводить нас из себя. Но как и где мы научились этому? В самом деле, нас постоянно со всех сторон бомбардируют различными требованиями, в необходимость которых мы со временем и сами начинаем верить. Обычно все начинается с детства, от родителей:

- «С братиком нужно играть осторожнее».
- «Нужно хотеть стать врачом» (юристом и т. д.).
- «Ты должен думать об остальных».
- «Ты должен стать таким человеком, каким я бы хотел тебя видеть».
- «Ты должен быть отличником, серьезно заниматься спортом и в перерывах петь в ансамбле. И не забудь, что тебя все должны любить».

Затем вступают учителя: «Ты должен хорошо учиться, примерно вести себя, быть честным, добрым и справедливым». Цели часто бывают действительно замечательными, проблему представляет их *достижение*.

Но знаете, что больше всего убеждает нас? Телевидение! Не только различного рода передачи, кино, но и реклама. Мы поддаемся на их тонкие намеки: «Вам нужно купить это, иначе с вами случится нечто ужасное. Вас ожидают неудача, полный провал или что-то еще более худшее».

Одна из реклам выглядит так: с палубы корабля спускается красивый мужчина. На нем зеленый пиджак, зеленая шляпа, зеленые брюки и через плечо — зеленая сумка. Как только он сходит на берег, к нему подлетают две обворожительные женщины и начинают в полном смысле слова приставать — прямо на экране телевизора. Он бросает взгляд на корабль, где на борту стоит еще один красавец (там всегда почему-то только красавцы, в этой рекламе; по каким-то неизвестным причинам нам никогда не показывают угрюмых и мрачных). Внезапно красавчик на берегу соображает, что нужно сделать. Он достает из сумки пресловутый одеколон и бросает его парню на корабле. Тот брызгается этим одеколоном, затем сходит на берег, к нему тоже подбегают две роскошные женщины и начинают обнимать. В следующей сцене этот красавец идет по улице в обществе двух своих подружек, и вдруг они видят мужчину, который в одиночестве сидит за столиком в кафе. Он печален и угрюм. Проходя мимо, наш красавец и ему бросает одеколон. Сразу же за его столиком

появляются невесть откуда взявшиеся красотки. Он даже не успевает брызнуть его на себя! Все, что нужно, как выясняется, — это чтобы одеколон был где-то рядом с вами. Вы же понимаете, что все это — сплошное надувательство. Мы знаем парня, который принял ванну из этого одеколona, но ему это ничуть не помогло. А рекламодатели заставляют нас поверить, что если мы хотим стать привлекательными для женщин, то нам просто необходимо (обязательно, настоятельно требуется, мы обязаны) купить этот одеколон. Другой «шедевр» — реклама зубной пасты. Молоденькая парочка на пороге спальни желает друг другу спокойной ночи. Но он не почистил зубы той самой пастой, и, когда наклоняется к ней, чтобы поцеловать, из его рта вырывается огромное зеленое облако и душит ее — она падает и умирает. Он убил подружку своим дыханием! Затем диктор говорит что-то типа: «Чтобы в решающий момент с вами не случилось то же — обязательно покупайте нашу пасту».

Еще одна реклама: мужчина зашел в автобус и видит — сидит красавица, а с ней рядом свободное место. Он думает (разумеется, вслух): «Она опять едет в этом автобусе. Может быть, мне сесть рядом с ней?» Она смотрит на него, очаровательно улыбаясь и явно предвкушая что-то, но в последнее мгновение вдруг начинает почесывать голову! И тут мужчине приходит в голову мысль, которая вряд ли возникала еще у кого-нибудь за всю историю человечества. Он думает: «Она, конечно, красива, но она только что почесала голову!» И он проходит мимо!

Этого мужчину можно не принимать в расчет. Никто не рассуждает так, как он! Однако же диктор верит ему. Он заключает: «Может, вы и не замечали у себя перхоти, но если у вас чешется голова — это первый признак, свидетельствующий о ее появлении. Купите наш шампунь против перхоти, и вы никогда не окажетесь в подобной ситуации; ведь это так неприятно, правда?» А теперь ответьте, часто ли вы чешете голову? И не стала ли она у вас чесаться, когда вы подумали об этом?

Таким образом продают не только косметику и предметы личной гигиены — так продают все, убеждая, что мы непременно должны купить этот продукт. Существует реклама кофе, где одна супружеская пара приходит в гости к другой, и хозяйка спрашивает: «Боб, тебе еще чашечку кофе?» Неизвестно почему, с каким-то непонятным удовлетворением, за Боба отвечает его жена: «Боб никогда не пьет по две чашки кофе». Реклама бы закончилась тут же, если бы Боб заметил своей жене: «Дорогая, вопрос задают мне». Вместо этого Боб кидает взгляд на свою жену и, любезно улыбаясь, говорит: «Спасибо, конечно, кофе мне очень понравился». Жена при этом закатывает глаза и думает вслух: «А дома Боб никогда не пьет вторую чашку!»

В следующей сцене Боб и его жена завтракают: они пьют вторую чашку кофе, затем третью, еще и еще... Он получил огромную дозу кофеина, пропустил две деловые встречи, но все чудесно. Далее следует текст: «Если вы хотите быть заботливой и предусмотрительной женой, покупайте наш