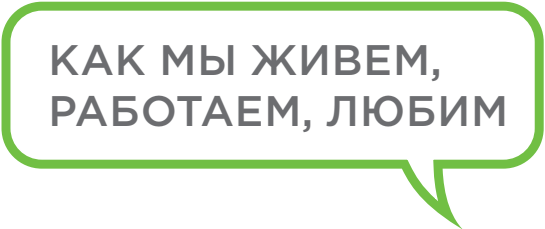


ПРОСТО О СЛОЖНОМ



КАК МЫ ЖИВЕМ,
РАБОТАЕМ, ЛЮБИМ

Марина Мелия



ПРОСТО О СЛОЖНОМ

КАК МЫ ЖИВЕМ,
РАБОТАЕМ, ЛЮБИМ



Москва
2016

УДК 316.477
ББК 88.353
М47

Редактор Лариса Самохина

Мелия М.

М47 Просто о сложном: Как мы живем, работаем, любим / Марина Мелия. — М. : Альпина нон-фикшн, 2016. — 222 с.

ISBN 978-5-91671-458-6

Как пережить трудные времена с минимальными потерями? Как уцелеть в обществе, отравленном цинизмом? Как найти баланс между работой и личной жизнью? Как поставить цель и не сбиться с курса? Как защититься от манипулятора? Жизнь постоянно ставит перед нами трудные вопросы.

Проблема — это всегда сигнал, серьезный повод остановиться и задуматься. Здесь очень важно увидеть ситуацию такой, какая она есть, и честно ответить себе на все мучительные вопросы. И только потом решать, что делать дальше.

Чтобы принять решение, нам очень нужен собеседник — человек, с которым можно откровенно обсудить свою ситуацию. Но не всегда такой человек есть поблизости, и не всегда с ним получается диалог. Доброжелательным и мудрым другом может стать книга известного психолога Марины Мелия. В основе ее размышлений и рекомендаций — глубокие знания, большой практический опыт и вера в скрытые силы, заложенные в каждом из нас.

УДК 316.477
ББК 88.353

Все права защищены. Никакая часть этой книги не может быть воспроизведена в какой бы то ни было форме и какими бы то ни было средствами, включая размещение в сети Интернет и в корпоративных сетях, а также запись в память ЭВМ для частного или публичного использования, без письменного разрешения владельца авторских прав. По вопросу организации доступа к электронной библиотеке издательства обратайтесь по адресу mylib@alpina.ru.

ISBN 978-5-91671-458-6

© М. Мелия, 2016
© ООО «Альпина нон-фикшн», 2016

Содержание

	Выражение признательности	7
	Введение	8
Глава 1	Как пережить трудные времена?	11
Глава 2	Как уцелеть в циничном мире?	21
Глава 3	Как сохранить голову ясной, когда нам промывают мозги?	33
Глава 4	В чем опасность «эффективных» тренингов?	53
Глава 5	Игры в плохое настроение: как защищаться?	63
Глава 6	Имитация бурной деятельности: кому и зачем это нужно?	73
Глава 7	Почему нам не работается?	83
Глава 8	Как усилить свою силу?	95
Глава 9	Как выбрать цель и реализовать задуманное?	107
Глава 10	Как не сбиться с намеченного курса?	119
Глава 11	Куда приставить «карьерную лестницу»?	133

Глава 12	Как провести совещание легко и с пользой?	147
Глава 13	Как найти баланс между работой и личной жизнью?	163
Глава 14	Служебный роман: есть ли плюсы?	173
Глава 15	Как ссориться «правильно»?	183
Глава 16	Почему наши дети не в ладу с деньгами?	197
Глава 17	В чем секрет счастливой семейной жизни?	209
	Послесловие	221

Выражение признательности

Работа психолога-консультанта дает возможность откровенного общения с яркими, неординарными людьми и настолько богата впечатлениями и переживаниями, что практически не оставляет пространства для занятия другим делом. И если бы не помощь многих людей, вряд ли бы я еще раз решилась на написание книги.

Я благодарна всем своим коллегам по «ММ-Классу». И в первую очередь Яне Бовбас за интеллектуальную и эмоциональную поддержку на всем пути работы над книгой.

Особая благодарность моим клиентам, которые были и остаются моими главными учителями.

Марина Мелия

Введение

Что делает нашу жизнь наполненной? Что придает ей смысл? Из чего складывается наша «арифметика счастья»?

Первое – это умение любить, строить отношения, не идеализируя, но и не обесценивая партнера, уважать и принимать людей со всеми их достоинствами и недостатками, открываться другому, давать, а не брать.

Второе – способность работать, делать свое дело, вкладывая в него душу. Речь идет не столько о профессии, сколько о способности создавать, творить, приносить в мир нечто новое и при этом чувствовать, осознавать – то, что мы делаем, значимо не только для нас, это, безусловно, ценно и полезно для других.

Третье – готовность принимать все стороны своей природы, и светлые, и темные, и те, что нас радуют, и те, что огорчают, верить в себя, находить внутренние ресурсы для решения важных жизненных проблем и, конечно, стремиться раскрыть свой потенциал, стать тем, кто мы есть на самом деле.

В основе книги – моя глубокая вера в возможности и скрытые силы, заложенные в каждом из нас. Я всегда повторяю, что каждый человек знает решение своей проблемы, просто он не всегда знает, что он это знает.

Вопросы, которые ставит перед нами жизнь, действительно сложные, поэтому важно обсуждать их, опираясь на серьезные психологические теории. Но я стараюсь делать это доступным языком, без пространных сентенций и заумных обоснований, просто и лаконично. Именно такой язык мне помогли выработать мои клиенты за время нашей совместной работы, и я с полным правом могу назвать их своими соавторами.

Это яркие, масштабные личности. В диалоге с ними рождаются неординарные, порой неожиданные решения волнующих всех нас проблем. Отталкиваясь от какой-нибудь мелочи, частности, детали, мы выходим на самое важное, что составляет основу нашей жизни.

В книге нет случайных тем. Каждая глава – это конкретный вопрос, с которым приходят ко мне на консультирование. Все главы самодостаточны, поэтому книгу можно читать в любом порядке, с того вопроса, который вызывает наибольший интерес.

Глава 1

Как пережить трудные времена?

«Нас ожидают трудные времена...» – на протяжении жизни мы не раз слышим эту фразу от политиков, экономистов, от своих начальников, от кого-то из близких. Кажется, совсем недавно мы прошли через мировой финансовый кризис, а на пороге очередной экономической «заворот» – рубль скачет, предприятия закрываются, сотрудников увольняют и т.д. Сегодня все меняется так быстро, что на одно поколение иногда приходится не один, не два, а три-четыре таких «глобальных» кризиса. Не обходится без проблем и наша частная жизнь. Одним словом, кризис может настигнуть любого из нас в любой момент времени и затронуть любую сферу нашей жизни. И хотя нам постоянно твердят, что кризис – это не только проблемы, но и возможности для развития, а значит, все не так уж страшно, нас не покидает чувство тревоги.

В своих книгах и статьях я не раз касалась этой темы и вынуждена обратиться к ней вновь. Попробуем посмотреть, как мы ведем себя в трудные времена, и подумаем, как пережить их с минимальными потерями.

СТРАТЕГИИ ЗАЩИТЫ

Наше поведение в сложных ситуациях зачастую продиктовано не разумом, а эмоциями, и потому не всегда бывает конструктивным. Вместо того чтобы выработать какую-то внятную, эффективную стратегию, сосредоточиться и мобилизоваться, мы уходим в «глухую защиту», пытаемся спрятаться от проблем или, наоборот,

начинаем суетиться, хвататься за все подряд, руководствуясь принципом «Надо же что-то делать!».

Защитные механизмы, к которым мы то и дело прибегаем, становятся для нас ловушками, из которых не так-то просто выбраться. Таких ловушек много, и каждый попадает в свою — в зависимости от присущей ему модели поведения. Вот наиболее типичные защиты-ловушки.

Отрицание

«Нет, не может быть, чтобы это случилось со мной!» — так мы реагируем на неприятные известия. Полгода не платят зарплату — это временно, надо еще немного потерпеть и все наладится, начальник обещал, что вот-вот появятся заказы... Понятно, что компания идет ко дну, но вместо того, чтобы что-то предпринять — искать работу или новых клиентов, чтобы хоть как-то удержаться на плаву, мы делаем вид, что все нормально: «Кризис, может, и есть, но нам повезло, на нас он никак не отразился...»

В 1990-е годы был такой анекдот: один директор удивлялся — как же так, он не платит подчиненным зарплату, а они продолжают ходить на работу?! Тогда друг предложил ему брать с сотрудников плату за вход — они все равно приходят. «Тогда бери плату и за выход» — все равно ходят. Это прекрасно иллюстрирует такой способ защиты, как отрицание: мы не допускаем до своего сознания мысль, что всего того, к чему мы привыкли, уже нет.

Реальность пугает нас так сильно, что мы просто отгораживаемся от нее — отрицаем сам факт, само существование проблемы. Мы не готовы согласиться с тем, что все происходит именно с нами, что негативный сценарий разворачивается вокруг нас или с нашим участием. Мы отрицаем то, что, казалось бы, уже невозможно не замечать, потому что не можем справиться с сильными эмоциональными переживаниями другим способом.

Должно пройти какое-то время, чтобы мы смогли адаптироваться, смириться с мыслью, что то, чего мы так боялись, все-таки произошло. Поэтому защита на какой-то период нам нужна: нельзя, чтобы жизнь «пропахивала» нас каждый раз, когда происходит какой-то катаклизм, — так недолго и сломаться. Но если мы про-

должаем защищаться, даже когда все очевидно, не можем или не хотим посмотреть правде в глаза, последствия могут быть не просто печальными – катастрофическими. «По стенам пошли трещины – значит, дом может вот-вот рухнуть? Даже думать об этом страшно – лучше просто заклеим сверху обоями...»

Лихорадочная активность

Однажды я услышала по радио, как женщина из небольшого провинциального городка в прямом эфире с гордостью рассказывала, что в эти трудные времена она хранит деньги в долларах, евро, фунтах стерлингов и иенах. Можно представить, сколько усилий она приложила, чтобы перевести свои скромные сбережения в иены и «сформировать портфель» ...

Пытаясь спастись от кризиса, самые энергичные из нас подчас развивают бурную деятельность – даже в ущерб основной работе. Они с азартом бросаются в «новую стихию» – ввязываются в авантюрные проекты, начинают играть на бирже, одним словом, пытаются заниматься тем, в чем совершенно не разбираются. Легко представить такого «деятеля»: вот он с горящими глазами, в постоянных переговорах сразу по двум мобильным. Он все время куда-то ездит, о чем-то договаривается, следит за котировками: «Этот шанс надо использовать!» А кто-то в срочном порядке скупает ненужную технику или делает запасы продуктов не самой первой необходимости. В результате деньги, которые можно было потратить разумно – скажем, на выплату кредитов или погашение ипотеки, просто пропадают.

Лихорадочная активность, вытесняющая осмысленную и продуктивную деятельность, – это реакция на тревогу, которой буквально пропитана атмосфера кризиса. На самом деле все эти импульсивные действия не успокаивают, а только уводят нас от реальности и зачастую наносят серьезный финансовый ущерб.

Псевдоконтроль

Как бы ни складывались обстоятельства, нам всегда хочется держать все под контролем. Да, на дворе кризис, все шатко и нестабильно, мы чувствуем себя беспомощными и растерянными, потому что не можем влиять на ситуацию «глобально», но привычка все держать в руках

заставляет нас усиленно контролировать какие-то мелочи, нечто несущественное, что абсолютно не меняет сути происходящего.

Мы с серьезным видом твердим: «оптимизация расходов», «режим жесткой экономии», «повышение эффективности» и т.д. Все вроде бы звучит разумно, но выливается в «ловлю блох» и смехотворные требования: к примеру, сотрудников мы заставляем печатать презентационные материалы на обеих сторонах листа, приносить в офис мыло, салфетки, кофе и чай, а домашним запрещаем покупать дорогой хлеб, который они любят, и включать свет, пока совсем не стемнеет.

В кризис первыми, как правило, сокращают уборщиц и дворников – выгоды минимум, зато в офисе и вокруг него грязь, и создается ощущение, что все действительно вот-вот рухнет. Такие «антикризисные меры» не приводят к значительному сокращению расходов, зато доставляют нам массу неудобств. Это как тушить большой пожар из игрушечного ведерка.

Мелочный псевдоконтроль абсолютно неконструктивен: своими распоряжениями мы только добавляем раздражения и тревоги – и на работе, и в семье. Это оттягивает энергию от того, чтобы предпринимать шаги, способные привести к реальному снижению расходов, а главное, к повышению доходов.

Поиски виноватого

Когда мы не справляемся с ситуацией и хотим снять с себя ответственность за происходящее, мы начинаем искать виноватого – «переводить стрелки». Это очень удобная позиция – так мы оправдываем собственные беспомощность и бездействие: если все произошло не по нашей вине, значит, пусть разбирается кто-то другой, а мы ничего поделать не можем... И тогда мы говорим: «Это американцы довели нас до кризиса и обвалили экономику», «Это начальник распугал всех клиентов», «Если бы не жена, которая отсоветовала мне переходить в новый отдел, меня бы не сократили, я бы сейчас работал над новым проектом, а теперь нам нечем платить за ипотеку!», и т.д. Или ищем защитника, спасителя, на которого можно переложить ответственность, кто поможет разрулить ситуацию, заплатит по кредиту, привести клиентов, отсрочить ипотеку, найти работу и вообще решить за нас все наши

проблемы. Но спасители находятся крайне редко, а пока мы их ищем, ситуация только усложняется.

В ЧЕМ ПОДВОХ?

Как показывает жизнь, какими бы сильными и эффективными мы себя ни считали, в трудной ситуации каждый из нас тут же начинает защищаться – «на автомате». Срабатывает защитный рефлекс, и это нормально! В психологических защитах заложен большой позитивный смысл: в момент столкновения с кризисной ситуацией они охраняют нас от стресса, помогают стабилизировать душевное состояние, предохраняют от «перегрева», дают пусть и временную, но передышку. Поэтому на какой-то начальный период они нам, безусловно, необходимы. Плохо, когда мы в этой позиции задерживаемся, застреваем, увязаем: мы либо пребываем в неведении – и это дает нам право ничего не предпринимать, либо, наоборот, мучаем себя и других абсолютно бессмысленными, суетливыми действиями.

Попав в ловушку отрицания, мы не видим проблему, значит, ее нет, а «на нет и суда нет». В состоянии лихорадочной активности мы развиваем бурную деятельность, которая только уводит нас от решения реальных задач. Занимаясь псевдоконтролем, мы тратим силы и энергию на ничего не значащие мелочи. А «перевод стрелок» позволяет нам вообще ничего не делать.

Получается, что наше положение не меняется к лучшему. Увязнув в психологической защите, мы только усугубляем ситуацию – в этом главная опасность защит-ловушек. Незаметно для нас они искажают наше восприятие действительности, и мы остаемся в том же состоянии и в той же точке, куда нас загнал кризис.

КАК ОБОЙТИ ЛОВУШКИ?

Первое, что надо сделать, чтобы пережить трудные времена с наименьшими издержками, это принять ситуацию – признать наличие проблемы и не отрицать очевидное.

Второе – взять на себя ответственность за то, что происходит именно с нами. Вредны как полная безответственность, так и чрезмерная ответственность, когда мы берем на себя больше, чем способны сделать. Надо рассчитывать свои силы и концентрировать все свои ресурсы на том, что мы реально можем изменить, не тратить их на то, что изменить невозможно.

Третье – выделить главное, обозначить приоритеты, понять, что делать в первую очередь, а не оправдывать свое бездействие недостатком информации и необходимостью дальнейшего анализа.

Четвертое – продолжать заниматься своим делом, вкладываться в него, как и раньше. Популярное выражение «Делай что должно, и будь что будет» в трудное время может стать своего рода девизом. Даже если объемы работы упали, нельзя терять профессиональные навыки, надо продолжать общаться с коллегами, читать специальную литературу. В кризис выживают те компании, которые не останавливают свою деятельность, пусть даже за счет снижения доходов или делая что-то на условиях благотворительности.

Если мы пережили увольнение, нужно «как на работу» ходить искать новую работу. Будем поддерживать себя каркасом из привычных дел: встаем, делаем зарядку, приводим себя в порядок, выходим из дома и т.д. В этом есть некая ритуальность, и она очень полезна. Так, женщина, пережившая во времена репрессий арест мужа и ссылку с двумя маленькими детьми, на вопрос, что помогло ей выстоять, ответила: «Я всегда переодевалась к обеду, хотя обед был не всегда». Такой человек излучает спокойствие, создает вокруг себя атмосферу стабильности и надежности.

И, наконец, пятое. Важно понимать, что кризис, который мы переживаем, не первый и, к сожалению, не последний. В жизни то и дело возникают сложные моменты, и у каждого из нас есть собственные стратегии поведения, которые помогают справляться с трудностями. Нужно найти в себе силы (а они есть у всех), чтобы превратить проблемы в задачи и решать их в свойственной именно нам манере, своими методами, опираясь на собственную систему ценностей и не теряя веры в себя.

Говорят, времена не выбирают, а трудные – тем более. Но если уж на нашу долю выпали трудные времена, надо встретить их достойно и постараться сохранить себя – это лучшее, что мы можем сделать.

Глава 2

Как уцелеть в циничном мире?

Сегодня общество буквально пропитано, отравлено цинизмом и нигилизмом. Мы уже не удивляемся, когда известный политолог публично рассказывает, как проще «обдурить народ», высокопоставленный чиновник появляется на публике с очередной пассией, хотя всем известно, что у него жена и трое детей, а депутат с усмешкой игнорирует вопрос журналиста «Откуда у вас особняки в Майами, если вы всю жизнь на государственной службе?». Более того, мы относимся к этому достаточно лояльно и терпимо — «Эка невидаль, в России всегда так было!».

Конечно, все мы дети своего времени, и всем нам присущ цинизм — в той или иной степени. Он подогревается образами обаятельных злодеев, которые создает литература и кинематограф, многочисленными историями со счастливым концом о хитроумных мошенниках... Поэтому говорить всерьез о том, что ты искренне веришь в человеческие ценности — в честь, совесть, порядочность, милосердие и т. д., — уже как минимум несовременно. Ирония, стёб по поводу и без повода — хлесткий, безапелляционный, порой беспощадно оскорбительный — сегодня почти норма. Правда, это не всем дано, но к этому надо стремиться, если хочешь, чтобы тебя считали «продвинутым», а не простаком или ханжой.

Почему у цинизма так много «адептов» и как ему противостоять, если чувствуем, что нас «затягивает»?

ФАКТОРЫ РИСКА

Заразиться цинизмом легко — я бы выделила три основных фактора риска.

Первый – наше «Я»: внутренняя неустойчивость, отсутствие собственных, «выстраданных» принципов и установок. Когда нет нравственного стержня, нет точки опоры, мы не способны сопротивляться влиянию извне. Нам остается только защищаться – и цинизм становится для нас своего рода защитным психологическим механизмом: резкими фразами мы прикрываем неуверенность и отсутствие собственной позиции. Мы как будто надеваем на себя защитные доспехи – и до нас уже не достучаться, мы свободны от любых посягательств на наш душевный покой.

Иногда нам кажется, что нет ничего страшного в том, чтобы быть циником «понарошку»: «Да, когда я с вами, я играю в ваши игры (а что остается делать?), но по вечерам я читаю Мандельштама и слушаю Бетховена, наедине с самим собой я другой – тонкий, искренний человек». И вот здесь нас подстерегает ловушка: все ставшее для нас привычным постепенно делается частью нашей природы, нашей личности. С каждым поступком, с каждым словом и жестом мы продвигаемся по тому или иному пути, укрепляем тот или иной вектор развития.

Еще один фактор риска – наше окружение: домашние, родня, друзья, коллеги. Мы живем не в вакууме, мы постоянно общаемся, взаимодействуем, обмениваемся не только информацией, но и эмоциями, мнениями, впечатлениями. Такое взаимопроникновение – это всегда риск. Мы открыты для близких нам людей. И если они «носители вируса цинизма», он незаметно передается и нам.

Когда кто-то все-таки пытается возразить или осудить циничное поведение, в ответ, как правило, слышит: «Старик, не парься, сейчас все берут, так устроена жизнь», «Повзрослей наконец, не будь наивным – если ты не съешь, съедят тебя», «Бабло побеждает зло» и т. д. И нам начинает казаться, что действительно «все так живут», поэтому глупо выставлять себя белой вороной. Желание принадлежать группе, быть своим – это базовая потребность человека. И вот ты один раз не возразил, другой раз не защитил кого-то или, что еще хуже, посмеялся вместе со всеми, вставил яркое словцо. Сначала от этого как-то не по себе, но со временем даже перестанешь замечать, что поешь в общем хоре. Постепенно слова, выра-

жения и оценки, которые мы «подцепили» от других и постоянно повторяем, начинают влиять на наше умонастроение и менять и нашу позицию, и нас самих.

И третий фактор риска — наша работа. Есть профессии, в которых без толики «здорового цинизма» не выжить — он помогает уберечься от синдрома выгорания. Словечки, шуточки на грани фола помогают дистанцироваться от эмоциональных переживаний и в сложных обстоятельствах сохранять трезвый взгляд на вещи. Это всего лишь профессиональный сленг, но со стороны он может выглядеть как проявление цинизма. В некоторых сферах деятельности действительно трудно обойтись без образных, четких оценок. Врачу, например, нарочитая отстраненность, грубоватость, холодность позволяют взвешенно, не поддаваясь эмоциям, принимать жизненно важные для пациентов решения.

Опасность стать циником особенно велика у людей таких профессий, как пиарщики, юристы, менеджеры по продажам, рекламщики, которым по роду службы время от времени приходится говорить не то, что думаешь, недоговаривать, вводить в заблуждение ничего не подозревающих людей.

Приведу пример. Основная идея популярной методики продаж СПИН заключается в том, чтобы не расписывать клиенту достоинства услуги или товара, а, поняв реальные потребности клиента, предложить то, что ему действительно необходимо. Но один сейлзменеджер готов вникнуть в проблемы покупателя, а другой пользуется методикой как инструментом манипуляции и с удовольствием рассказывает коллегам, как он «классно развел клиента» и «впарил» ему ненужный товар. Если подобные разговоры в офисе становятся привычными — это серьезный повод задуматься. Стоит дать слабину, посмеяться вместе с другими, подхватить тон или промолчать, сделав вид, что все нормально, — и цинизм начнет распространяться, заражая всех вокруг.

Не бывает цинизма только «для внутреннего пользования» — он разъедает, словно ржавчина, не только сотрудника, но и всю организацию. Когда циничные выражения становятся нормой «разговорного жанра», можно констатировать начало профессиональной деградации и специалистов, и компании. Новые сотрудники,

у которых пока нет мощного ценностного «антикоррозийного» слоя, моментально подхватывают «крылатые фразы». Постепенно снижаются критерии профессиональной успешности, и в результате вопросы «что сделано?» и «как сделать лучше?» заменяются другими: «сколько срубили?» и «скольких обдурили?».

Великие компании, на мой взгляд, отличаются от остальных в первую очередь отсутствием цинизма. Можно вспомнить фирмы, в которых цинизм «для внутреннего пользования» цвел пышным цветом, – и где они сейчас? Одни закрылись, другие год от года сдают позиции. Цинизм заражает и разрушает компанию, и в результате она несет не только моральные, но и экономические потери.

Я бы сказала так: профессиональный цинизм имеет право на существование, но в минимально необходимых, «гомеопатических» дозах.

НА ПОЛЬЗУ ИЛИ ВО ВРЕД?

Наши близкие – те, что постарше и поопытнее, – часто советуют: «Ничего не принимай близко к сердцу». В их словах есть своя «сермяжная правда» и житейская мудрость – они хотят защитить нас от стресса. Но циникам в этой установке видится прежде всего независимость и безнаказанность: если ты ко всему относишься с холодной насмешкой, ничего не принимаешь всерьез, тебя невозможно задеть за живое – и ты становишься неуязвимым. Тебе ничего не стоит поступиться принципами или переступить через человека – все дозволено. И получается, что цинизм – самый быстрый путь к успеху.

Посмотрим на некоторых разбогатевших на бюджетных потоках чиновниках. Многие из них – яркие и по-своему привлекательные личности. Они в отличной форме, дом – полная чаша, штат прислуги, питаются отборными деликатесами, в их распоряжении яхты, самолеты, их дети учатся в престижных школах. Их ничем не смутить, и, глядя на них, кажется – вот правильная жизненная стратегия. Недаром современные молодые люди на во-

прос «Кем вы хотите быть?» все чаще отвечают: «Чиновником». Для них «урвать кусок» бюджета – предел мечтаний. Но все не так безобидно. Невозможно постоянно менять маски: на работе, в бизнесе быть циником, а дома, в семье – праведником. Это разрушает, уходит энергия, а с ней и интерес к жизни, пропадает способность испытывать эмоции, настоящие, подлинные чувства. Поэтому нередко финалом такой красивой «глянцевой истории» становится депрессия.

Конечно, на определенном этапе цинизм может пойти нам на пользу, например, поможет пережить трудные времена: одних спасает юмор, других цинизм. А в перспективе? Сиюминутный, тактический выигрыш еще не гарантирует выигрыша стратегического. Преуспев в мелочах, мы можем потерять в главном.

Если у цинизма «бонусы» скорее материальные или карьерные, то у «антицинизма» – психологические и личностные. Это душевное равновесие, энергия, самодостаточность, которые делают нас устойчивыми и так уважаются нашим окружением, ведь спокойные, уверенные в себе, доброжелательные люди очень привлекательны и притягательны. Возможно, кому-то такие бонусы покажутся незначимыми, а кому-то, напротив, ценными.

ОТ СЛОВ К ДЕЛУ

Что делать, чтобы уцелеть, сохранить себя даже в тяжелой, отравленной цинизмом среде?

Разобраться с собой

Прежде всего надо отнестись к этой проблеме как к личной и определить, какую цену мы согласны заплатить за достижение цели, на что мы готовы пойти, а на что нет. При этом надо понимать, что и в одном случае, и в другом «дивиденды» нам никто не гарантирует. Мы можем «шагать по головам», но так и не построить карьеру, а можем быть честными, открытыми, порядочными, деликатными и 20 лет просидеть на одной должности «в обнимку со своими принципами».

Если мы решили противостоять цинизму, идти против течения, нам необходима серьезная внутренняя опора. Чтобы выстроить такую опору, надо разобраться с собой – не защищаясь, не оправдываясь. Нужно выработать собственные нормы, принципы, правила, критерии. Но как? Например, обратившись к детским впечатлениям: что говорили, чему учили и как вели себя родители, что одобрялось или не одобрялось в семье, что считалось добром, а что злом, что означало «повел себя достойно» или «недостойно», какими были семейные ценности (честь, совесть, открытость, искренность, доброта), кого из литературных героев нам ставили в пример, и т.д. Именно система собственных принципов, установок и норм превращает инфантильного, зависимого, неуверенного в себе человека в сильную, полноценную личность.

Скажем, нам предложили «подзаработать на стороне». Соглашаться или нет – чем, какими критериями руководствоваться? Если мы сомневаемся в репутации «партнера» и нам непонятно происхождение его денег, мы отказываемся. Даже если нам скажут: «Ты с ума сошел, здесь же явная выгода!» Важно не то, что скажет кто-то, а то, как мы сами для себя это оцениваем.

Оградить себя от влияния среды

Если мы чувствуем, что среда, в которой мы существуем, отравляет нас, если «радиация» слишком велика, условия «несовместимы с жизнью», значит, выход один – спастись бегством, сократить или свести к минимуму контакты, вообще прекратить общение: уйти из компании, когда речь идет о работе, или дистанцироваться, отказаться от встреч с людьми, чей цинизм зашкаливает.

Но если по каким-то причинам мы не можем уволиться или поменять круг общения? Самое простое – не участвовать, не поддакивать, не поддерживать, не шутить, не поощрять улыбками и одобрительными жестами то, что считаем неправильным. Наше молчание – это тоже своего рода высказывание. Своим молчаливым, демонстративным неучастием мы даем оценку происходящему вокруг нас.

Отстаивать собственные принципы

Если мы не хотим молча наблюдать проявления цинизма и готовы оказать сопротивление, надо научиться заявлять о своих принципах, причем спокойно, не провоцируя конфликт.

Ну а высший пилотаж – это готовность идти на конфронтацию, пресекая проявления цинизма у других, иначе говоря, воздействовать на среду. Возьмем абсолютно реальную ситуацию: начальник собирается уволить сотрудника и обсуждает с коллегами, как бы поменьше ему заплатить. Наберемся храбрости и попробуем высказаться против: «Оставляя его без выходного пособия, мы поступаем некрасиво, несправедливо...»

Я много раз наблюдала, как рядовой сотрудник становился авторитетом, лидером мнения, агентом влияния. Это только кажется, что «бесполезно кому-то что-то объяснять». На самом деле большинство людей стремится к высокому и светлому, просто эта тяга запорошена, закатана, не понята ими, не осознана. Бывает, что кого-то (в том числе начальника) «заносит», и возражение может стать тем ушатом холодной воды, который заставит человека остановиться, задуматься и даже пересмотреть свою точку зрения.

Способность поднять свой голос – не просто ценное качество, это навык, который оттачивается по мере использования. Умение отстаивать свою позицию приветствуется в любой здоровой среде. Впрочем, здесь есть и риск: кому-то наша точка зрения покажется наивной, глуповатой, старомодной. Противостоять большинству и заведенному порядку трудно: нет никаких гарантий, что мы вдруг не окажемся объектом насмешек, недоуменных переглядываний, что нас не подвергнут обструкции, даже не поставят крест на нашей карьере. И мы сами нет-нет да и начинаем сомневаться – а вдруг правы они, а не мы? Хорошо, если рядом единомышленник, который разделяет наши взгляды, с которым можно что-то обсудить. Но принципиально это ничего не меняет: ответ все равно придется искать самому, ведь единственный судья себе – сам человек.

СВОБОДА ВЫБОРА

Противостоять цинизму сложно, но можно и даже полезно. Это своего рода тренинг личностного роста: сначала самому подняться на «кочку» в этом болоте, потом «осушить» маленькую полянку вокруг себя, найти единомышленников и постепенно расширять территорию, свободную от цинизма. Первое время, безусловно, будет трудно, но постепенно придет ощущение своей силы и самодостаточности. Чтобы ни говорили, даже циники уважают людей, способных отстаивать свою точку зрения.

Есть такое выражение – «красивый поступок». Когда мы говорим «поступил красиво» или «поступил некрасиво», все сразу понимают, о чем речь. И слова «красивый» и «некрасивый» здесь совсем не случайны. «Эстетика – мать этики, – заявил в своей нобелевской речи Иосиф Бродский. – “Хорошо” и “плохо” – понятия прежде всего эстетические, предваряющие категории “добра” и “зла”... Чем богаче эстетический опыт индивидуума, чем тверже его вкус, тем четче его нравственный выбор, тем он свободнее – хотя, возможно, и не счастливее».

Любой «красивый поступок» укрепляет нашу независимость, уважение к себе, чувство собственного достоинства. И это не просто громкие слова, здесь нет никакого пафоса. Напротив, люди прагматичные, расчетливые не станут тратить время на то, в чем не уверены, что не считают важным, ценным, что не работает на их рост и развитие, что не приносит удовлетворения, – тогда за что бороться?

Я убеждена, когда мы что-то делаем не только ради денег, а еще и ради великих целей, когда мы с любовью и уважением относимся к себе, к людям, с которыми взаимодействуем, к делу, которому мы служим, это придает нашей жизни новые краски, и мы становимся непотопляемыми в окружающем нас жестоком и циничном мире.