

Глава 2

Жить по-своему — признак зрелости

Зрелый человек не станет завидовать

Многие люди ставят перед собой жесткие «взрослые» цели: например, рано ложиться спать и рано вставать, смотреть новости каждый день. Однако бытовые привычки — это еще не всё. Важная особенность «взрослого мышления» — отсутствие зависти к чужой жизни. Это не означает, что вы не стремитесь к лучшему и отказываетесь от личного роста, — нет, вы с уважением относитесь к тому хорошему, что есть у других, не нарушая при этом ритма собственной жизни.

С психологической точки зрения большинство людей испытывают неуверенность в себе, если оказываются в незнакомой обстановке или вынуждены заниматься тем, в чем плохо разбираются, — именно здесь и коренится зависть. Двоечники всегда будут завидовать отличникам. Рэпер Джексон Ван, рост которого не дотягивает до метра восьмидесяти,

будет бросать завистливые взгляды на актера Бай Цзинтина, рост которого составляет один метр сто восемьдесят три сантиметра. Те, кто обсуждает доходы Ма Юня*, завидуют ему до потери пульса. Зависть — человеческий инстинкт, избавиться от него невозможно, но можно придать ему здоровую форму.

Во-первых, старайтесь перевести зависть в восхищение чужими достижениями. Общаться с другими людьми будет комфортнее. Зависть в кругу друзей нарушает равновесие, и у завистника развивается комплекс неполноценности. Следите за своими чувствами и анализируйте, чему конкретно вы завидуете. Восхищайтесь успехами, отдавайте должное упорному труду, и зависть уйдет, а ваши отношения очистятся от высокомерия и заискивания.

Во-вторых, подражайте хорошему. Людями можно не только восхищаться, но и учиться у них. В подражании нет ничего постыдного, оно вовсе не означает потерю лица**, а часто, наоборот, помогает добиться расположения окружающих. Если вы чувствуете себя некомфортно, скажите себе: «Сейчас я завидую, но, после того как я узнаю твои сильные стороны, настанет твоя очередь завидовать мне».

* Китайский предприниматель, основатель компании «Алибаба».

** Значимая в китайской культуре философская концепция. Для китайцев очень важно то, как они выглядят в глазах окружающих. В истории известно немало случаев, когда так называемая потеря лица становилась даже причиной самоубийств.



Зависть —
человеческий ин-
стинкт, избавиться
от него невозможно,
но можно при-
дать ему здоро-
вую форму.

Такого рода безобидный психологический намек часто делает процесс более эффективным.

Ну, и последнее. Если мы не примем себя, мы не добьемся результата, как бы ни старались, — даже если будем прилагать вдвое больше усилий. Зависть подобна зеркалу: мы ясно видим свои недостатки и стыдимся собственной глупости. Однако если мы посмотрим правде в глаза, то приятно удивимся своим достоинствам. Это не значит, что нужно оставить все как есть и довольствоваться статус-кво, — можно мирно уживаться с собой, перестать сравнивать себя с другими и из-за этого ненавидеть.

Почему мы так внушаемы?

В спектакле «Продажа трости» прохвост убеждает героя, что у того одна нога короче другой. Постепенно герой приходит к выводу, что с его ногами что-то не так, и покупает ненужную ему трость. Почему же он так легко попался? Как психология объясняет это явление?

Внушение не предполагает открытой конфронтации. Однако под его влиянием мы действуем определенным образом или принимаем какую бы то ни было позицию, мнение или убеждение. Другими словами, человека, которого хотят подчинить своему влиянию, сначала лишают защиты, а затем различными способами заставляют плясать под чужую дудку.

Существует много способов внушения: словами, поведением, мимикой или символами. Например, манекены из магазинных витрин — это символический намек: одежда красивая, зайд

и купи. Когда мы видим других покупателей в торговом центре, то получаем поведенческий намек: эти вещи популярны. Те, кто уже совершил покупку, расхваливают ее, и мы подвергаемся словесному внушению. Хотя эти символы, язык и поведение не «призывают» нас напрямую, они передают сообщение — одежда классная! — тем самым заставляя нас купить ее.

Наше внутреннее «я» принимает решение после сопоставления личных потребностей и ограничений окружающей среды. Мы называем такие решения и суждения мнениями, а человека с хорошо развитым и здоровым «я» — уверенным в себе. Однако в мире нет всемогущего и совершенного «я», и люди не всегда придерживаются собственного мнения. Каждый из нас хотя бы раз в жизни подпадал под чужое влияние.

Более всего восприимчивы к внушению люди с низкой самооценкой. Если нам кажется, что мы хуже окружающих, мы скорее прислушиваемся

Существует много способов внушения: словами, поведением, мимикой или символами.

к чужому совету и пойдем на поводу у других. Мы, по сути, меняем собственные суждения на мнения людей, считающих себя лучше нас.

Конечно, мы не всегда осознаем заниженную самооценку и склонность к идеализации других людей. Эти психологические процессы обычно протекают в подсознании, и поддаемся под влияние других мы тоже неосознанно. Более того, ученые доказали, что люди непроизвольно принимают сигналы от тех, кто им нравится, кем они восхищаются и кому доверяют.

Внушение не всегда влияет негативно — оно активно используется, например, при подготовке к соревнованиям. Если тренер убеждает перспективного спортсмена, что тот выиграет, его подопечный, вполне вероятно, добьется своей цели.

Внушение не всегда влияет негативно — оно активно используется, например, при подготовке к соревнованиям.

Откуда берется чувство безопасности?

Окружающие часто говорят, что не чувствуют себя в безопасности. В интернете можно найти множество тестов о том, боитесь ли вы темноты, проверяете ли перед выходом, закрыли ли вы дверь, любите ли оставаться в одиночестве... Все они о чувстве безопасности.

Все мы испытываем потребность в стабильности и безопасности. Некоторые люди живут так свободно и легко, что остается им только позавидовать. Они полны позитивного и оптимистичного отношения к жизни, их тянет к неизведанному, к тому, чего они никогда не испытывали, они всегда дружелюбно улыбаются и, независимо от того, где они и кто перед ними, легко и спокойно выражают свои мысли. Эти люди чувствуют психологическую безопасность. Если же мы, наоборот, полны беспокойства из-за каких-то проблем, то нас мучит тревога,

мы становимся сдержанными и нерешительными в своих поступках.

Согласно теории привязанности*, стабильность и здоровое развитие психики людей зависят от ощущения безопасности. Если родители и другие взрослые хорошо заботятся о своем ребенке, у него формируется внутреннее чувство безопасности, которое сохранится и во взрослом возрасте. Однако если ребенок растет в неблагополучной семье, то психологическая основа окажется непрочной. В будущем человек постоянно будет сомневаться и в себе, и во всем, что его окружает, и часто испытывать замешательство.

Откуда мы черпаем чувство безопасности, будучи взрослыми? Люди, лишённые чувства безопасности, не доверяют сами себе. Они не верят, что обладают достаточными способностями для того, чтобы окружающие уважали их и заботились о них. Подобная неуверенность в себе — очень болезненное чувство. Оно сказывается и на отношениях с партнером и другими людьми. Неуверенность заставляет одних выбирать путь постоянной конфронтации, никому не доверяя, а других — вкладываться в отношения по полной, лишь бы удержать партнера.

Будьте честными в отношениях. Если вас мучит тревога, поговорите с партнером: «Я хочу, чтобы

* Психологическая модель Джона Боулби, которая описывает динамику долгосрочных и краткосрочных межличностных отношений.



[Почитать описание, рецензии
и купить на сайте](#)

Лучшие цитаты из книг, бесплатные главы и новинки:

