

КНИГИ, О КОТОРЫХ ГОВОРЯТ



ДЕЙСТВЕННО

# ПРИНЦИПЫ УВЕРЕННОГО ОБЩЕНИЯ



говори так,  
чтобы слушали,  
действуй так,  
чтобы уважали

ЛЭС ГИБЛИН



БОМБОРА

Книги, о которых говорят

Лэс Гиблин

**Принципы уверенного общения.  
Говори так, чтобы слушали,  
действуй так, чтобы уважали**

«ЭКСМО»

1956

УДК 159.92  
ББК 88.53

**Гиблин Л.**

Принципы уверенного общения. Говори так, чтобы слушали,  
действуй так, чтобы уважали / Л. Гиблин — «Эксмо»,  
1956 — (Книги, о которых говорят)

ISBN 978-5-04-098361-2

Станьте гуру коммуникации и добивайтесь всего с помощью простых правил общения. Их автор, Лэс Гиблин, – признанный эксперт в области межличностного взаимодействия. Он провел более тысячи семинаров по коммуникационным навыкам и основал собственный Центр человеческих отношений. По всему миру было продано более миллиона экземпляров его книг. Прочитав эту книгу, вы узнаете, как заводить друзей и поддерживать с ними теплые отношения; побуждать окружающих относиться к вам дружелюбно; управлять поведением и настроением тех, кто рядом; убеждать других видеть мир под вашим углом зрения; критиковать людей, не обижая их. В формате PDF A4 сохранен издательский дизайн.

УДК 159.92  
ББК 88.53

ISBN 978-5-04-098361-2

© Гиблин Л., 1956  
© Эксмо, 1956

# Содержание

Вступление	6
Часть 1	9
Глава 1	9
Резюме	13
Глава 2	14
Конец ознакомительного фрагмента.	17

**Лэс Гиблин**  
**Принципы уверенного общения.**  
**Говори так, чтобы слушали,**  
**действуй так, чтобы уважали**

*Моей жене Гретхен и моей матери Элизабет – они вдохновляли и направляли меня, благодаря их помощи эта книга появилась на свет*

Les Giblin

How to Have Confidence and Power in Dealing with People

© 1956 by Les Giblin

© Черепанов В. В., перевод на русский язык, 2019

© ООО «Издательство «Эксмо», 2019

## **Вступление**

### **Что эта книга может сделать для вас**

Давайте будем откровенны: нам всегда что-то нужно от других людей. Мы хотим дружбы и хорошего отношения. Мы хотим, чтобы нас принимали и признавали наши достижения.

Муж и жена ждут друг от друга любви и привязанности. Родители хотят, чтобы их дети были послушными. Ребенок стремится к безопасности и любви. Начальник добивается от своих подчиненных верности, хорошей производительности и сотрудничества. Работнику, в свою очередь, требуются признание его заслуг и вознаграждение за труд. Каждый хочет быть успешным и счастливым.

*Независимо от того, какое определение счастья вы вывели для самого себя, после недолгих размышлений вы убедитесь в том, что ваше собственное счастье во многом определяется тем, какие у вас отношения с другими людьми.*

Давайте не будем извиняться за то, что хотим получить от окружающих какие-то блага или ресурсы, которые они готовы нам предложить. Не будем извиняться и за то, что стремимся быть успешными, взаимодействуя с другими. Вместо этого давайте подробно разберем в этой книге, как вы можете получить желаемое.

Поговорим по душам. У меня нет новых теорий, основанных на принципе Поллианны,<sup>1</sup> касательно того, как люди должны действовать, добиваясь желаемого. Вы также не дожидаетесь от меня никаких уловок или хитростей, помогающих научиться ладить с другими *в ущерб* своим желаниям.

Вместо этого я хочу рассказать о том, как вы можете использовать полученные знания для исполнения своих желаний – будь то повышение от вашего босса, получение заказа от потенциального покупателя или дружелюбное расположение нового соседа.

Методы, представленные в книге, сформулированы и проверены в моей клинике, где мы с коллегами исследуем человеческие отношения. Они оправдали себя на практике и помогли улучшить жизни тысяч людей. Возможно, эти техники могут поставить под сомнение сложившиеся в обществе представления.

*Однако у всех них есть одно преимущество: они работают.*

### **Все чемпионы, проигравших нет**

Тысячи людей осознают то, что они хотят чего-либо от других людей, но при этом стесняются преследовать свои цели в страхе, что это может принести им репутацию эгоистов и корыстолюбцев. Они подспудно чувствуют, что достижение успеха и счастья обязательно подразумевает лишение других людей возможности добиться того же самого.

*Давайте определимся с правилом: Успешные человеческие отношения подразумевают взаимовыгодный обмен – вы даете кому-либо то, что он хочет, и получаете то, что нужно вам.*

---

<sup>1</sup> Принцип Поллианны (англ. Pollyanna mechanism) – механизм психологической защиты, благодаря которому индивид ни о чем не тревожится и полагает, что все идет хорошо (нормально), несмотря на свидетельства об обратном. Название происходит от имени героини романа Э. Портер, которая была неисправимой оптимисткой.

Любой другой метод взаимодействия с людьми просто не работает. Если у читателя не возникает угрызений совести, когда он берет что-то у других, ничего не давая взамен, то ему не нужна книга по межличностным отношениям. Эта книга написана для тех, кто хочет постигнуть тонкое искусство получения желаемого от окружающих, делая их при этом счастливыми.

### **Три основных метода взаимодействия с людьми**

Есть три основных способа строить отношения с другими людьми.

**1. Вы можете взять нужную вещь у других при помощи силы, угроз, запугивания или выманить желаемое хитростью.** *Хотя в эту категорию чаще всего попадают представители уголовного мира, многие уважаемые люди также не гнушаются подобными методами, только используют их в более утонченном виде.*

**2. Вы можете стать попрошайкой в межличностных отношениях и умолять других людей дать вам то, что вы хотите.** *Человек, практикующий такой самоуничижительный тип поведения, идет на сделку с другими людьми: «Я не буду самоутверждаться и не причиню тебе никаких неприятностей, а взамен ты будешь со мной мил».*

**3. Вы можете строить отношения на основе честного обмена или по типу «бери – давай».** *По сути дела, вы создаете своеобразный бизнес, отдавая другим людям то, что они хотят и в чем нуждаются, а они неизменно дают вам то, что хотите получить вы.*

В этой книге вы не найдете описания первых двух способов.

У вас есть неисчерпаемые запасы того, что хотелось бы иметь другим людям. Предложите это им, и они с радостью отдадут вам успех и счастье взамен. Может быть, вы никогда полностью не осознавали, что вы обладаете ценными активами, которые не прочь заполучить ваши коллеги и друзья. Об этих активах я и хочу рассказать.

### **Вы можете получать то, что хотите, и одновременно помогать другим**

На протяжении многих лет мы предполагали, что если будем пытаться достичь успеха и счастья, то тем самым обязательно лишим кого-то возможности удовлетворить их нужды и потребности. Однако все указывает на то, что дело как раз в обратном. Счастливый человек, вероятнее всего, будет распространять вокруг себя счастье. Процветающий индивид, скорее всего, благодетельствует тех, с кем общается. Человек, который в разумных пределах удовлетворял свои желания, гораздо более щедр и проявляет больше участия к другим, чем тот, чьи желания остаются неудовлетворенными.

*Психологи, криминалисты, министры и даже врачи говорят нам, что большинство бед в нашем мире происходят из-за несчастных людей. По их мнению, делая себя несчастным и неудачливым, вы оказываете другим медвежью услугу.*

### **Ключ к успешным межличностным отношениям**

Настоящий ключ к успешным межличностным отношениям представляют собой знания. Человек, который хочет научиться общаться с другими, должен узнать как можно больше об

истинной человеческой природе. Только когда он поймет, с кем имеет дело, у него появляется возможность взаимодействовать с этим человеком успешно.

*Самая большая проблема в мире состоит не в том, что люди созданы такими, какие они есть, а в том, что мы слишком часто игнорируем их желания.*

Вы можете быть приятно удивлены, узнав, что человеческая природа действительно не нуждается в приукрашивании, идеализации и что добрый Господь действительно знал, что Он делает, когда сотворил нас по своему образу и подобию. Всякий раз, когда я слышу, как кто-то ругает человека и утверждает, что род человеческий проклят, я вспоминаю о Гарри Мательски, директоре по персоналу компании «Wolf & Dessauer» (Форт-Уэйн, штат Индиана), который однажды сказал: «Вы когда-нибудь замечали, что посредственная машинистка чаще всего выражает недовольство по поводу пишущей машинки? И плохой игрок в гольф всегда обвиняет в неудачном ударе клюшку? Также можно сказать, что люди, обладающие незначительными навыками в человеческом общении, чаще всего ругают человеческую природу и обвиняют в своих проблемах других, утверждая, что окружающие слишком вспыльчивы и раздражительны».

### **Как обрести уверенность и силу при общении с другими людьми**

Реальная цель этой книги – научить вас быть уверенным, общаясь с людьми. Одна из главных причин, по которой многие люди испытывают неуверенность при взаимодействии с другими, заключается в том, что они не понимают, с кем они имеют дело. Мы постоянно мучаемся от неуверенности в себе и теряем бодрость духа, боевой запал, когда имеем дело с чем-то неизвестным. Понаблюдайте за механиком, который пытается отремонтировать двигатель автомобиля неизвестной марки. Он колеблется. Каждое его движение показывает отсутствие уверенности. Затем наблюдайте за мастером, который понимает механизм, с которым работает. Каждое его движение излучает уверенность. То же самое относится и ко всему остальному, с чем мы имеем дело в повседневной жизни.

*Как только вы поймете, почему люди поступают так, а не иначе, вы автоматически почувствуете себя более уверенно при общении с ними.*



# **Часть 1**

## **Как заставить человеческую природу работать на себя**

### **Глава 1**

#### **Ваш ключ к успеху и счастью**

Каждый из нас добивается двух вещей в жизни: Успеха и Счастья. Ваше представление об успехе может отличаться от моего, однако есть один весомый аргумент, с которым все мы должны считаться, если нам хочется быть успешными или счастливыми. Он всегда один и тот же независимо от рода вашей деятельности. Будь вы юрист, врач, бизнесмен, продавец, родитель, менеджер по продажам, домохозяйка или кто-либо еще, общий знаменатель успеха и счастья – другие люди.

Различные научные исследования показали, что, если вы знаете, как общаться с другими людьми, можно считать, вы прошли уже 85 % по дороге к успеху в любом бизнесе, занятии или профессии и на 99 % продвинулись на пути к личному счастью.

#### **Просто ладить с людьми – не вариант**

Одно лишь знание о том, как ладить с людьми, еще не является гарантией успеха или счастья. Персонаж комиксов Каспар Милкитоаст,<sup>2</sup> тихий, неприметный человек, больше похожий на циников, лежащую при входе в дом, открыл свой стиль «беспроblemного» общения с окружающими – он просто позволяет всем и каждому вытирать о себя ноги.

С другой стороны, тираническая, диктаторская личность тоже умеет прекрасно «ладить» с людьми, подавляя сопротивление, превращая окружающих в половые тряпки и вытирая о них ноги.

Написано уже столько книг о том, как ладить с окружающими, что, пожалуй, больше уж и говорить об этом не стоит, так как каждый из нас уже разработал собственную систему взаимодействия с окружающими. Даже у невротика есть своя манера общения, и, по словам психологов, невроз сам по себе может считаться набором реакций, выработанных личностью для взаимодействия с окружающими.

Что нам нужно, так это такой способ установления отношений и общения с людьми, при котором мы испытываем личное удовлетворение и в то же время не задеваем эго тех, с кем общаемся. И это единственный способ, который может принести истинный успех.

#### **Причина, по которой 90 % людей становятся неудачниками**

В Институте технологии Карнеги проанализировали истории 10 тыс. человек и пришли к выводу, что 15 % успеха определяются уровнем технической подготовки индивида, умом и хорошим знанием профессии, а 85 % – его характером и умением общаться с другими людьми.

Когда в Бюро профессиональной занятости при Гарвардском университете изучили дела тысяч уволенных мужчин и женщин, то обнаружили, что на одного человека, потерявшего

---

<sup>2</sup> Персонаж мультсериала «Пропавшая душа» американского художника-мультипликатора Г. Т. Вебстера. Каспар Милкитоаст стал символом крайне робкого, мягкотелого человека, которого не замечают и который часто бывает слишком чувствительным, нерешительным и трусливым.

работу из-за неспособности справляться со своими служебными обязанностями, приходилось двое, которые лишились места из-за отсутствия коммуникативных навыков.

Это процентное соотношение даже выше в исследовании доктора А. Э. Уиггима. Из 4 тыс. человек, потерявших работу за год, только 10 %, или 400, не смогли удержаться в компании, потому что не умели делать свою работу должным образом. 90 % из них, или 3600, оказались на улице из-за того, что не развили у себя личностные качества, необходимые для общения с коллегами.

## **Откуда берутся успех и счастье**

Оглянитесь вокруг. Разве большинство успешных людей, которых вы знаете, являются наиболее умными или наиболее развитыми в профессиональном плане? Разве наиболее счастливые люди, которые получают больше всего удовольствия от жизни, действительно настолько умнее других людей, которых вы знаете?

*Если вы сядете и подумаете минутку, то, вероятнее всего, придете к выводу, что наиболее успешные люди, известные вам, наслаждающиеся жизнью по полной, принадлежат к той группе индивидов, которые знают, как обращаться с другими.*

## **Ваши личные проблемы проистекают из проблем с другими людьми**

Сегодня на планете живут миллионы людей застенчивых, чувствующих себя неловко во многих житейских ситуациях, считающих себя ущербными и не осознающих, что их истинная проблема – межличностное взаимодействие. Им не приходит в голову, что их постоянные неудачи проистекают из неумения эффективно общаться с другими людьми.

Почти такое же количество людей, по крайней мере на первый взгляд, кажется полной противоположностью робким и подавленным индивидам. Они ведут себя самоуверенно. Они начальники, настоящие «боссы» по жизни и стремятся доминировать в любой социальной группе, куда они входят – дома, в офисе или в клубе. Однако они осознают, что им чего-то не хватает. Они удивляются, почему их работники или жены и дети не ценят их. Они спрашивают себя, почему другие так неохотно идут на сотрудничество с ними, почему им постоянно приходится заставлять подчиненных работать. В наиболее спокойные моменты своей жизни они осознают, что люди, на которых они больше всего стремятся произвести впечатление, почему-то никогда по-настоящему, всерьез не одобряют их достижений и не принимают их как личностей. «Боссы» не могут заставить других людей любить их и никогда не получают желаемого, так как не обладают даром общения с другими людьми.

Бонаро Оверстрит в своей книге «Понимание страха внутри нас и в других» пишет, что личностные проблемы всегда берут начало в отношениях с другими людьми: «Человек испытывает страх, когда машина идет юзом на скользком шоссе, но такой страх не приводит к деформации личности. Человек испытывает боль, когда роняет себе на ногу молоток, но такая боль не способствует возвращению у него мрачной враждебности... Однако утрата, которую не сможет выдержать никакая личность и которая подрывает ее эмоциональное здоровье, есть утрата доброжелательных отношений с другими человеческими существами».

## **Старые методы не работают в атомный век**

История сохранила инциденты, когда выдающийся промышленник мог сказать: «Черт с ними, с людьми» – и при этом выйти сухим из воды. Во времена Второй мировой войны, когда

везде наблюдался дефицит потребительских товаров и предметов первой необходимости, продавцы, менеджеры по продажам и бизнесмены могли спокойно преуспевать, не особо заботясь о том, что думают о них клиенты.

Задолго до возникновения движения эмансипации женщин межличностные отношения дома также были предельно просты. Муж/отец просто играл роль хозяина/повелителя. Проблем никаких не было, по крайней мере на поверхности.

Но времена изменились, и люди, которые пытаются применять устаревшие методы в атомный век, оказываются отброшенными на обочину цивилизации, далеко за пределы той сферы, где обитают профессиональные эксперты по современному межличностному взаимодействию.

По мере распространения цивилизации, по мере того как современные изобретения делают мир все компактнее и ближе, по мере того как наша экономическая жизнь становится более специализированной и сложной, другие люди играют все большую роль в нашей жизни.

### **Дикого Запада больше нет**

Герой Дикого Запада Дэви Крокетт быть закоренелым индивидуалистом, и он мог себе это позволить. В его времена люди не зависели друг от друга настолько, как сегодня. Что у него сегодня на ужин: бифштекс из медвежатины или вчерашняя разогретая крольчатина – преимущественно зависело от хладнокровия и остроты зрения стрелка. Но получится ли у миссис Гиблин насладиться жарким из первоклассной вырезки – это уже зависит от ее отношений с мясником, держащим лавку на углу, и от того, вежливо ли ее муж общался со своими соседями на прошлой неделе.

Все, что было нужно Дэви Крокетту, – старая добрая винтовка. Но даже умелое обращение с чем-либо в современном мире отходит на второй план, уступая первое место умению общаться с людьми. Позвольте мне привести несколько примеров.

### **Психотехника важнее, чем технические знания**

Есть сегодня одна профессия, вся суть которой полностью заключается в знании технической стороны дела, и такой профессией является техническое проектирование. Университет Пердью вот уже более пяти лет ведет скрупулезные записи о выпускниках факультета технических профессий. Исследователи сравнили уровень заработка тех, у кого были самые высокие оценки, то есть тех студентов, которые действительно освоили в полной мере всю техническую сторону дела и обладали мозгами, позволяющими довести до совершенства свою работу, с доходами студентов с самой низкой успеваемостью. Разница в благосостоянии тех и других составила всего лишь 200 долларов в год.

Когда ученые прикинули размер доходов тех выпускников, которые показали значительно более яркие способности при общении с другими людьми в различных ситуациях, то оказалось, что они в среднем на 15 % выше зарплаток «самых умных» студентов и примерно на 33 % выше доходов индивидов с низким уровнем развития социальных навыков.

Ирония состоит в том, что сегодня много людей очень заинтересованы в личностном развитии, но при этом проявляют мало интереса к техникам межличностного взаимодействия либо вообще не интересуются ими. Между тем, как подчеркнул выдающийся психолог доктор Альберт Э. Уиггам, если свести все свойства личности воедино и выделить лишь две основные составляющие, то таковыми элементами станут способность *заинтересовывать людей и способность служить удовлетворению их нужд*.

## **Люди пришли, чтобы остаться**

Нравится нам это или нет, но люди пришли, чтобы остаться. В современном мире просто невозможно добиться успеха или счастья, игнорируя желания и потребности окружающих.

Врач, адвокат или продавец, которые имеют счастье быть успешными и состоятельными, не обязательно являются самыми умными или самыми осведомленными профессионалами в своей области, изучившими всю техническую сторону своего дела. Девушка за прилавком, которая продает больше всего товаров и получает больше всего удовольствия от своей работы, не обязательно принадлежит к самым сообразительным или самым красивым.

*Самые счастливые пары не обладают самой привлекательной внешностью.*

Ищите успех везде, и вы обязательно найдете мужчину или женщину, которые могут похвастать знанием тайны успешного общения с другими – реноме человека, который подобрал ключ к другим.

## **Проверенные методы, помогающие получить то, что хочется**

Мне всегда было ужасно интересно, как некоторым людям так легко удается общаться с другими. На протяжении многих лет я изучал успешных мужчин и женщин, входивших в круг моих знакомых, и пытался понять, что позволяет им быть такими. По той же причине я изучал и людей, которые не умеют общаться. Прочитал все книги по данному предмету, которые только смог найти, но обнаружил, что большинство работ, посвященных умению «ладить с другими», не были основаны на точных научных исследованиях поведения человека и того, что действительно хотят люди. Почти все книги оказывались сборниками чьих-то размышлений на тему, как люди должны поступать и что им следует хотеть. Также попадались эссе, авторы которых исповедовали принцип Поллианны и призывали задабривать других, отказываясь от удовлетворения собственных желаний, или советовали учиться доминировать над другими при помощи грубости и напора.

Однако через несколько лет наблюдений я обнаружил, что есть мужчины и женщины, использующие тихой сапой методы и техники, которые не только помогали наладить хорошие отношения с другими, но и давали им возможность получать то, что хотелось.

Достаточно странная вещь: многие из методов и техник, используемых этими людьми, представляли собой те же старые добрые техники межличностного взаимодействия, о которых писали еще давным-давно, но с одним весомым различием. Они применялись не вскользь, не мимоходом, не как трюки и уловки, а с пониманием человеческой природы. Они использовались скорее как принципы, а не как банальности и трюизмы. Мастерство управления межличностными отношениями сходно с любым другим умением в какой-либо иной сфере, где успех зависит от понимания и навыка применения основных принципов. Вы должны знать, что именно делать и почему это нужно делать.

Не будьте занудой. Что касается основных принципов, то тут люди все одинаковы. Однако каждый отдельный человек уникален. Если вы попытаетесь выучить несколько трюков для успешного общения и использовать их в разговоре с каждым встречным, то потерпите фиаско, точно так же, как пианист не смог бы стать профессионалом, если бы ему приходилось каждый раз разучивать новую композицию как совершенно новое и неповторимое произведение.

Что необходимо сначала сделать пианисту – так это усвоить ряд основных принципов. На первом этапе он усваивает основные понятия музыкального искусства, выполняет упражнения для развития беглости пальцев. После того как музыкант пройдет этот предварительный этап,

он сможет сыграть любое музыкальное произведение, которое его попросят, попрактиковавшись немного и подучившись чуть-чуть. Ведь несмотря на то, что пьесы отличаются друг от друга, на фортепиано всего 88 клавиш, а в гамме всего 7 нот.

Независимо от того, умеете ли вы играть на пианино или нет, вы можете быстро научиться воспроизводить какой-нибудь красивый аккорд. Приложив немного терпения, вы способны по очереди выучить все аккорды, которые использует профессиональный пианист. Впрочем, после этого вы не станете пианистом. Если бы вы решили устроить выступление, ваша затея окончилась бы провалом.

Умение влиять на людей – это искусство, а не трюк. Если вы попытаетесь выучить несколько уловок для влияния на людей и применять их поверхностно, бездумно и механически, произойдет примерно то же самое, что с аккордами. Вы будете проходить все этапы, что и люди, имеющие подход к людям, но выученные трюки не будут работать. Вы будете извлекать те же звуки в той же последовательности, но музыки не получится.

*Цель этой книги – не научить вас нескольким аккордам, а помочь вам освоить «беглость пальцев». Не научить вас нескольким трюкам общения с людьми, а дать вам «ноу-хау» – методику, основанную на знании природы человека, понимании причин его поступков.*

Методы, представленные в данной книге, были проверены на тысячах людей, которые посещали мою клинику. Это не просто мои измышления на тему, как нужно общаться с другими, а подтвержденные на практике идеи о том, как необходимо общаться с людьми, если вы хотите ладить с ними и в то же время получать то, что вы хотите.

Все мы добиваемся успеха и счастья в жизни разными способами. Вы могли получить эти два приза путем принуждения других. Просить у других то, что вам хочется, ничуть не лучше, поскольку ни у кого нет уважения к тому, кто постоянно ходит с протянутой рукой.

Один из успешных способов получить то, что вы хотите от жизни, – научиться общаться с другими людьми.

## Резюме

- Доказано, что от 66 до 90 % всех неудач в бизнесе проистекают из неудач в человеческих отношениях.
- Так называемые личностные проблемы, такие как робость и неуверенность в себе, в основном берут начало из проблем общения с другими людьми.
- Освойте навыки уверенного общения с людьми, и вы автоматически станете успешней и счастливей.
- Изучите основополагающие принципы общения с людьми, и вам больше не понадобятся никакие уловки и трюки.

## Глава 2

### Как пользоваться основными секретами влияния на людей

Пока я писал первую главу, в газетах появились две истории, которые, на первый взгляд, никак не связаны друг с другом. В одной статье рассказывалось об мужчине, который задушил свою подругу просто потому, что она заснула, пока он говорил с ней. Во второй статье речь шла о 17-летнем юноше, который со своими приятелями ограбил автозаправку. Подросток с кривыми зубами, на которые были поставлены скобки для исправления прикуса, признался на допросе, что не хотел совершать ограбления, но, поскольку другие ребята постоянно смеялись над ним, ему просто захотелось доказать им, что он тоже «настоящий мужчина».

Обе эти истории отмечают крайности, до которых могут прийти люди в стремлении защитить свое эго. Можно причинить человеку физическую травму, можно украсть его вещи, можно досадить ему любым способом и все же уйти от расплаты, но есть один непростительный грех, который никогда нельзя совершать в межличностных отношениях: нельзя уязвлять самолюбие другого человека, попирая его эго. Как только вы оскорбите достоинство другого человека, у вас появятся проблемы.

Из-за того что самолюбие настолько ценно для его обладателя и человек готов пойти на многое, чтобы его не «ранили», это слово приобрело негативное значение.

Если самолюбие может заставить людей совершать глупые и нерациональные поступки, толкает их на деструктивное поведение, оно также может подвигнуть их на благородные и героические дела.

Так что же такое самолюбие? Известный издатель и филантроп Эдвард Бок сказал, что то, что остальные называют эго и самолюбием, на самом деле является «искрой божьей», заложенной в человеке, и только те мужчины и женщины, которые носят эту «искру божью» в себе, способны на великие деяния.

Как бы вы это ни назвали – «человеческое достоинство», «личностная значимость» или как-то еще, – есть что-то в сердце каждого человека, что на самом деле важно для него и требует уважения. Каждый человек уникален, каждый обладает индивидуальностью, и наиболее сильное стремление любой личности – сохранить собственную индивидуальность.

Нельзя обращаться с людьми как с машинами, как с номерами в колонках или как к безликой массе. Все усилия, направленные на лишение человека индивидуальной ценности, потерпели крах. Желание сохранить индивидуальность сильнее, чем всякие армии и концентрационные лагеря. Оно доказало свою мощь в противостоянии со средневековыми феодалами, которые пытались обратить людей в рабов, и оказалось еще сильнее, чем войско Гитлера. И подготовило почву для Декларации Независимости США, которая на самом деле представляет собой декларацию независимости личности. Она обладает силой не потому, что в ней изложен свод гражданских прав определенной группы людей, а на основе того факта, что она провозглашает определенные неотъемлемые права для всех людей.

Декларация провозглашает истинную ценность личности: «все люди наделены Создателем определенными неотъемлемыми правами».

Это не религиозная книга. Но нельзя разделять религию и права человека. Если вы не верите, что есть Бог, который наделил людей неотъемлемыми правами, то вы не сможете также поверить и в людей. Коммунисты утверждали, что Бога нет, значит, люди не так уж и важны друг для друга. Личность не может возлагать много надежд на коммунистическую идеологию.

*Генри Кайзер как-то сказал, что человек автоматически налаживает хорошие межличностные отношения с другими, если помнит о значимости каждой личности, потому что каждый – дитя Бога.*

Эту доктрину можно назвать единственно верной платформой для здорового чувства самоуважения. Мужчина или женщина, которые осознают, что они являются чем-то не потому, что сделали что-то, и не потому, что очень хороши, а благодаря милости Божьей, так как Бог наделил человека внутренней ценностью, испытывают к себе уважение. Человек, который не осознает этого, пытается придать себе значимости путем обогащения, получения власти, известности или сотнями других подобных способов. Он не только становится тем, кого называют эгоистом в худшем значении этого слова, но и страдает от большого самолюбия, что вызывает больше всего проблем в мире.

### **Все мы эгоисты: четыре факта бытия**

Если вы собираетесь иметь дело с людьми – детьми, женами, мужьями, соседями, начальниками, рабочими, заключенными, – вам нужно хорошо усвоить следующие факты:

1. Все мы эгоисты.
2. Мы больше всего заинтересованы в самих себе.
3. Каждый человек из вашего окружения хочет чувствовать себя важным и вносить вклад во что-либо.
4. Каждый человек стремится услышать похвалу от других, чтобы он мог похвалить сам себя.

Мы все жаждем удовлетворения своего эго. И только когда это стремление хотя бы частично удовлетворено, мы можем забыть ненадолго о себе, переключить внимание с собственной личности на кого-нибудь другого. Только тот, кто научился любить себя, может быть щедрым и дружелюбным с другими.

### **Почему люди так эгоцентричны и тщеславны?**

Мы привыкли думать, что все беды эгоистов заключаются в том, что они слишком высокого мнения о самих себе, что у них слишком раздутое самолюбие. Даже психологи-теоретики прошлого полагали, что эгоисты слишком высокого мнения о себе, поэтому наилучший способ общения с такими людьми – пристыдить их, сказать им правду или поставить их на место, сбить с них спесь. Сотни лет назад общество пробовало применять такие методы по отношению к преступникам. Даже в наши дни многие индивиды пытаются использовать подобный подход при общении с конфликтными и неуживчивыми людьми. Однако такая тактика никогда не работала. Человек становится еще более враждебным, а его самолюбие страдает еще больше.

Ответ на вопрос, почему эти методы не работают, очень прост. Благодаря клиническим психологам, которые изучили истории реальных людей, а не смоделированных теоретических личностей, мы теперь знаем довольно точно, что самовлюбленный, эгоистичный человек страдает не от избытка самомнения, а от его недостатка.

Если у вас хорошие отношения с самим собой, то у вас хорошие отношения и с другими. Бонаро Оверстрит пошел еще дальше и заявил, что, если в какой-либо момент жизни у человека наступает разлад с самим собой и начинаются конфликты с окружающими, проблема всегда заключается в недостатке истинного самоуважения, а лечение в каждом случае одно: восстановление нормального самолюбия, уважения к себе. Как только человек начинает любить себя немного больше, он становится менее критичным и более терпимым к другим.

*Клинические психологи, изучив истории тысяч реальных людей с различными проблемами, пришли к выводу, что стремление к удовлетворению*

*самолюбия есть универсальная и естественная потребность, такая же, как голод или жажда.*

Ублажение эго выполняет ту же самую функцию, что и еда для тела, – обеспечивает самосохранение личности. Телу нужно питание, чтобы выжить. Эго, или уникальная индивидуальность каждого человека, нуждается в уважении, признании и поддержке чувства собственной значимости.

Ущемленное эго – злое эго. Сравнивая эго с желудком, можно вскрыть глубинные мотивы поведения людей и дать ответ на вопрос, почему они поступают так или иначе. Человек, питающийся три раза в день в хорошем ресторане, не думает об удовлетворении потребностей своего желудка. Но если оставить его без еды на день или на два, он проголодается, и вся его личность как будто изменится до неузнаваемости. Из щедрого, добродушного, веселого парня он превратится в сварливого, мерзкого и отвратительного типа. Он становится придиричивым. Ничто ему не нравится, ничем ему не угодишь. Он рывкает на людей. Однако даже близким друзьям не стоит появляться на пороге дома такого буки с новостью, что все его проблемы заключаются в заиклени на желудке и что ему нужно просто переключить внимание на что-то другое. Также не стоит в такие моменты говорить человеку, что ему нужно поменьше думать о себе и больше заботиться о других. Есть только один способ преодолеть такую заиклени на желудке – принять естественную потребность человека обеспечить собственное выживание. Природа наделила каждое существо инстинктом, который говорит: «Ты и твои основные потребности первоочередные». Короче говоря, человек должен есть и удовлетворять свои элементарные потребности, прежде чем он сможет обратить внимание на кого-то другого.



## **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.