

бестселлер французских психотерапевтов

Франсуа ЛЕЛОР

Кристоф АНДРЕ

ОН ?!

шизофреник

как

общаться
с трудными
людьми

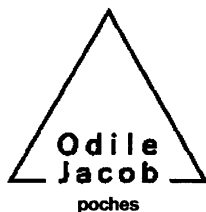


ПОКОЛЕНИЕ

Как общаться с трудными людьми

Francois LELORD
Christophe ANDRÉ

**COMMENT GÉRER
LES PERSONNALITÉS
DIFFICILES**



**Франсуа Лелор
Кристоф Андре**

ОН - ШИЗОФРЕНИК ?!

**Как
общаться
с трудными
людьми**

Перевод с французского И. В. Дмоховской-Шур

МОСКВА
ПОКОЛЕНИЕ

2007

УДК 159.923:316.77
ББК 88.37+88.53
ЛЗЗ

Лелор Франсуа, Андре Кристоф

ЛЗЗ Он – шизофреник?!.. Как общаться с трудными людьми.
// Пер. с фр. И. Дмоховской-Шур. М.: Поколение, 2007. –
400 с.

ISBN 978-5-9763-0029-3 (рус.)

ISBN 2-7381-0814-8 (фр.)

Книга «Он – шизофреник?!.. Как общаться с трудными людьми» представляет собой обобщение обширного профессионального и личного опыта психотерапевтов, специалистов по кризисным психологическим ситуациям Франсуа Лелора и Кристофа Андре. Долгие годы эффективной работы с трудными в общении людьми, позволили им создать целую науку о том, как правильно себя с ними вести. В своей работе Лелор и Андре подробно описывают наиболее часто встречающиеся типы подобных личностей: среди них вы обязательно узнаете своих знакомых, а может быть, и себя.

Книга поможет вам понять, что думают трудные люди и, исходя из этого, повлиять на сложную ситуацию. Как показывают авторы, в конечном счете больше всего «проблемные люди» нуждаются в сочувствии, поскольку никто не страдает от их характера больше, чем они сами.

УДК 159.923:316.77
ББК 88.37+88.53

© Éditions Odile Jacob, mars 2000

15, rue Soufflot, 75005 Paris

© И. В. Дмоховская-Шур, перевод, 2007

© Е. Л. Амитон, художественное оформление, 2007

© ООО Издательство «Поколение», 2007

ISBN 978-5-9763-0029-3 (рус.)

ISBN 2-7381-0814-8 (фр.)

Содержание

Введение.....	7
ГЛАВА I	
Тревожно-мнительный тип личности.....	23
ГЛАВА II	
Конституционально-депрессивный тип личности.....	51
ГЛАВА III	
Зависимый тип личности.....	80
ГЛАВА IV	
Пассивно-агрессивный тип личности.....	110
ГЛАВА V	
Легкоуязвимый тип личности.....	133
ГЛАВА VI	
Обсессивный (педантичный) тип личности.....	161
ГЛАВА VII	
Шизоидный тип личности.....	184
ГЛАВА VIII	
Параноидальный тип личности.....	207
ГЛАВА IX	
Артистический (истерический) тип личности.....	253
ГЛАВА X	
Нарциссический тип личности.....	278
ГЛАВА XI	
Поведение личностей типа А.....	309
ГЛАВА XII	
А другие типы?.....	335
ГЛАВА XIII	
Формирование трудных людей.....	353
Заключение. Могут ли трудные люди измениться?.....	360

От авторов

Как психиатры и психотерапевты, мы привыкли выслушивать пациентов, которые рассказывают нам о своих проблемах. Очень часто в этих рассказах фигурирует кто-то из их окружения — родственник, муж или жена, начальник или коллега, — заставляющий их страдать до такой степени, что они в конце концов обращаются за помощью к психиатру.

Беседуя с пациентами, мы нередко убеждаемся, что этот неизвестный нам «кто-то» наверняка представляет собой «трудную личность». Иногда у нас даже создается впечатление, что он нуждается в психиатре не меньше, чем наш пациент.

Нам приходилось немало работать на предприятиях в качестве консультантов по психологической помощи и регулированию стресса. После многочисленных встреч с людьми, занимающими самые разные посты, мы убедились, что и тут, на всех иерархических уровнях, возникает та же проблема: как общаться с трудными людьми, будь то начальник, коллега или клиент?

В этой книге мы решили рассказать о своем опыте. Надеемся, что это поможет вам наладить контакт с трудными людьми, с которыми вам рано или поздно придется столкнуться.

Введение

Целые книги посвящены тому, что следует понимать под словом «личность», но для краткости можно сказать, что это синоним постоянно употребляемого в разговорном языке слова «характер».

Говоря, например, «Мишель — большой пессимист», мы имеем в виду, что в разных ситуациях и в разные периоды жизни у Мишеля сохранялась склонность видеть все в черном цвете и ждать худшего.

Возможно, сам Мишель не отдает себе отчета в том, что пессимизм — постоянная черта его характера. И неудивительно — мы, как правило, подмечаем особенности других лучше, чем свои собственные. Однако друзья Мишеля, хорошо его знающие, давно уже обнаружили, что пессимизм — одно из основных свойств его характера.

Всем нам приходилось, упоминая о том или ином человеке, говорить, что он по натуре общительный, или авторитарный, или недоверчивый, или совестливый. Но чтобы назвать кого-то, скажем, общительным, надо убедиться, что данный человек ищет компании других постоянно и в разных обстоятельствах — на работе, на отдыхе, в путешествии. Если ваш новый коллега стремится завязать контакты с другими сотрудниками, это еще не значит, что он общительный, он просто старает-

ся облегчить себе вживание в коллектив. В этом случае можно говорить лишь о «состоянии» общительности.

Не всегда легко установить различие между временным состоянием и чертой характера. Снова вспомним Мишеля и приведем диалог его знакомых. «Мишель — большой пессимист». — «Ничего подобного, просто он еще не оправился после развода». — «Да нет, он всегда был таким». — «Что ты, я его помню студентом, он нас вечно смешил!»

Конечно, не исключено, что характер Мишеля с течением времени изменился и из оптимиста он стал пессимистом. Но в большинстве случаев каждый человек, что бы с ним ни случилось, несет в себе нечто постоянное, не меняющееся на протяжении всей жизни. Как определить это «нечто», разграничив временное и постоянное? Проблема чрезвычайно сложна, но не даром она интересовала человечество начиная с античности.

Как классифицировать характеры?

Одним из первых попытался классифицировать себе подобных Гиппократ. В то время (IV в. до н. э.) считалось, что характер человека зависит от жидкости, преобладающей в его организме. Наблюдая больных и раненых, древние греки научились различать кровь и лимфу; они считали также, что существует желтая желчь и черная желчь. На этом основана классификация Гиппократов.

Преобладающая жидкость	Тип личности	Свойства
Кровь	Сангвиник	Живой, эмоциональный
Лимфа	Флегматик	Медлительный, холодный,
Желтая желчь	Холерик	Гневливый, раздражительный
Черная желчь	Меланхолик	Мрачный, пессимист

Классификация Гиппократ представляет определенный интерес, так как связывает биологические особенности с чертами характера. Ее недостаток в том, что «в чистом виде» представленные в ней типы встречаются крайне редко.

В дальнейшем ученые не раз пытались улучшить эту классификацию. Так, например, немецкий нейропсихиатр Эрнст Кречмер связывал характер человека с его телосложением. Вот схема Кречмера (1925).

Тип	Телосложение	Свойства
Пикнический	Невысокий и округлый	Веселый, экспансивный, непосредственный, реалист
Лептосомный, или психосоматический	Высокий и худой	Сдержанный, холодный, мечтатель

Тип	Телосложение	Свойства
Атлетический	Широкоплечий, с развитой мускулатурой	Импульсивный, гневливый
Диспластический	Обладающий разного рода недостатками развития фигуры	Астенический, с комплексом неполноценности

Но и тут можно сказать, что в жизни существует гораздо больше типов личностей, чем в классификации Кречмера (это понимал и он сам). Кроме того, связь телосложения с характером далеко не так проста и однозначна, как представлялось Кречмеру.

Классификации Гиппократ и Кречмера, основанные на определении типов (категорий) личностей, относятся к разряду *категориальных*. Существует и другой род классификаций, базирующихся на *измерительных методах*.

Измерительный подход к личности

Начнем с примера: каким образом можно классифицировать автомобили? По маркам и по моделям — это категориальная классификация. Но можно и по другим параметрам — надежность,

скорость, комфорт, стоимость содержания и т.д., каждый раз оценивая машину, скажем, по десятибалльной системе. Это измерительный подход. Журналы для автолюбителей применяют оба рода классификаций, так как невозможно предъявлять одинаковые требования, например, к обычной и гоночной машине. Поэтому машины сначала группируют *по категориям*, а затем, внутри каждой категории, применяют *измерительный подход*.

С человеческой личностью дело обстоит гораздо сложнее. *Какие критерии выбрать?* Если машину оценивают как минимум по десятку параметров, то сколько их должно быть для человека? *И как измерять?* Допустим, мы сочли, что одним из показателей должна быть недоверчивость. Какие тесты, какие вопросы позволят оценить степень недоверчивости, и только недоверчивости?

На эти вопросы пытается ответить наука психометрия, или количественный подход к личности. Мы не будем здесь подробно объяснять принципы психометрии, это слишком сложно. Приведем лишь несколько примеров классификаций, основанных на измерительном подходе.

Одна из первых классификаций такого рода была создана американским психологом Р. Б. Кейтеллом, применившим к изучению психологии статистические методы. После долгих лет работы Кей-

телл предложил для оценки человеческого характера 16 параметров, в числе которых были, например, эмоциональная устойчивость, склонность к подчинению или, наоборот, доминированию, робость или раскованность, доверчивость или подозрительность, степень зависимости от других, умение владеть собой. Основанный на этой классификации тест «Шестнадцать личностных факторов» (16 PF, или 16 Personality Factor) применяется и в наши дни.

Но, пожалуй, наиболее широко используется врачами мира так называемый ММЛТ — Миннесотский многоуровневый личностный тест (Minnesota Multiphasic Personality Inventory, MMPI). Она была разработана в 30-е годы прошлого века и сравнительно недавно пересмотрена. С ее помощью исследуется десять компонентов личности. Человек должен ответить «да» или «нет» приблизительно на пятьсот вопросов. Потом ответы пропускаются через аппарат интерпретации, снабженный различными поправочными коэффициентами.

Еще одну (менее сложную) модель создал английский психолог немецкого происхождения Х. Эйсенк. (В некоторых русских источниках — Айзенк. — *Прим. пер.*). В результате многих наблюдений и статистических исследований Эйсенк предложил классифицировать человеческие характеры по двум основным осям: *интроверсия* — *экс-*

траверсия (горизонтальная ось) и *стабильность* — *невротизм (нейротизм)* (вертикальная ось).

Экстраверт весел, общителен, ведет себя непосредственно, постоянно ищет поощрения и наград, зависит от внешнего окружения. *Интроверт* спокоен, сдержан, мало зависит от внешних обстоятельств, заранее планирует свои действия, умеет себя контролировать. Между этими двумя полюсами можно найти место для любой личности.

«*Невротик*» легковозбудим, для него характерны отрицательные эмоции, он часто испытывает печаль, тревогу, чувство вины. «*Стабильный тип*» эмоционально устойчив и в случае каких-либо неприятностей и волнений быстро приходит в норму.

Впоследствии Эйсенк добавил еще одно измерение личности — *психотицизм (психотизм)*, включающее в себя холодность, эгоизм, агрессивность, импульсивность. Все эти показатели оцениваются на основании анкеты, состоящей из пятидесяти семи простых вопросов.

Однако и эта модель несовершенна. В частности, у всех так называемых «трудных личностей» обнаруживается высокая степень невротизма, что их в какой-то мере объединяет, а ведь речь идет о совершенно разных типах характера! Кроме того, было замечено, что седативные средства уменьшают степень и невротизма, и интроверсии, — зна-

чит, эти два измерения, которые в классификации Эйсенка представлены как независимые, на самом деле как-то между собой связаны.

Чтобы разрешить эти проблемы, были предложены новые типы классификаций. Самое большое внимание ученых привлекла модель американского психолога Р. Клонингера. Объектом его исследований были как лабораторные животные, так и люди, в частности однояйцевые и двуяйцевые близнецы. Согласно Клонингеру, можно выделить семь компонентов личности. Во-первых, это четыре показателя темперамента, видимо, врожденные, так как они проявляются с самых ранних лет и передаются по наследству. От них зависят первые жизненные навыки.

Четыре показателя темперамента по Клонингеру

Поиск новизны. Взрослый или младенец, у которого эта черта хорошо развита, активно стремится к исследованию окружающего мира, с интересом реагирует на все новое, старается избегать разочарований.

Стремление избежать наказания. Часто озабочен, старается «не высовываться», боясь неприятных сюрпризов, никогда не идет на риск из страха перед возможными последствиями.

Потребность в вознаграждении. Стремится завоевать одобрение и поддержку других, нуждается в быстром вознаграждении.

Настойчивость. Способен упорно продолжать начатое дело, несмотря на трудности и усталость.

В виде иллюстрации приведем несколько упрощенный пример. В ресторане месье «Потребность в вознаграждении», не задумываясь попросит свое любимое блюдо; месье «Поиск новизны» захочет попробовать что-то ему неизвестное; месье «Стремление избежать наказания» будет внимательно изучать меню, чтобы случайно не заказать что-нибудь вредное для желудка; месье «Настойчивость» придет позже других, — несмотря на голод, он будет долго искать, где поставить машину, действуя планомерно и без раздражения.

Клонингер добавил к своей модели три других показателя, относящихся на сей раз к *характеру*. В отличие от темперамента характер формируется во многом под влиянием среды и воспитания.

Три показателя характера по Клонингеру

Самоконтроль. Этот показатель обычно сочетается с высокой самооценкой, с верой в возможность влиять на ход собственной жизни и ближайшее окружение, со способностью ставить себе определенные цели.

Стремление к сотрудничеству. Умение понимать и принимать других, сочувствие, альтруизм.

Самотрансценденция. Людям, у которых хорошо развита эта черта, обычно свойственно ощущение, что их жизнь имеет смысл, ощущение причастности к миру, высокая духовность.

Модель Клонингера — это поистине научная гипотеза: ее можно проверить на практике, представить себе опыты и ситуации, в которых ее нетрудно опробовать, иными словами, подтвердить или опровергнуть. Например, четыре показателя темперамента выявляются у лабораторных животных и далее проверяется, передаются ли они по наследству. У человека результаты, полученные по Клонингеру, сравниваются с результатами других тестов. Все это можно подвергнуть статистическому анализу.

Но и классификация Клонингера через какое-то время устареет и будет заменена новой, более совершенной. Изучение личности — это огромное поле исследований. Их результаты чрезвычайно важны и для воспитания, и для профилактики личностных расстройств, и для усовершенствования разных видов психотерапии.

Что значит «трудная личность»?

Предположим, что мне свойственна некоторая подозрительность. Но если она выражена не слиш-

ком сильно и, познакомившись с человеком, я через некоторое время начинаю ему доверять, моя подозрительность — это просто одна из черт характера, благодаря которой меня нелегко обмануть. Она даже может оказаться весьма полезной, например при покупке подержанной машины.

Но если эта подозрительность проявляется постоянно и я не в состоянии доверять даже самым доброжелательным людям, все решат, что со мной невозможно иметь дело, сам я вечно буду в напряжении и несомненно потеряю возможность завязать новые контакты или заключить выгодные сделки. В этом случае моя подозрительность сделает меня настоящей «трудной личностью».

Следовательно, можно сказать, что личность становится «трудной», когда определенные черты характера слишком сильно выражены или «застыли», мешают приспособиться к меняющейся ситуации и заставляют страдать самого человека или окружающих (иногда и то и другое).

Это страдание служит критерием для определения трудной личности. Первая цель этой книги — помочь наладить отношения с трудными личностями в вашем семейном или профессиональном окружении. Но есть и вторая цель — помочь вам лучше узнать и понять себя, если вы обнаружите в себе самом какие-то черты трудных личностей, о которых пойдет речь в этой книге.

Каждая глава заканчивается серией вопросов, которые подтолкнут вас к тому, чтобы задуматься о себе самом. Эти вопросы — не диагностический тест, а скорее материал для размышлений — о вас самом и о вашем характере.

Трудные личности — как мы их классифицируем

Мы выбрали примерно дюжину основных типов личности, которые существуют и существовали во всех странах и во все времена. Их описание, с очень небольшими вариациями, можно найти как в старых руководствах по психиатрии, так и в самых недавних, как, например, издания Всемирной организации здравоохранения или Американской психиатрической ассоциации.

Мы не претендуем на описание всех типов трудных личностей, которые могут вам встретиться. Но со многими вы столкнетесь наверняка, учитывая, что существуют смешанные формы, совмещающие в себе черты двух или трех разных типов.

Зачем вообще нужно классифицировать человеческие характеры? В этой связи психологов часто критикуют: мол, их классификации служат только для наклеивания ярлыков, тогда как человек — существо бесконечно сложное и по натуре своей не укладывается ни в какие категории.

Конечно, каждый человек уникален, и разнообразных характеров несравненно больше, чем рубрик в любой классификации. Но значит ли это, что любая попытка классификации вообще бесполезна?

Возьмем пример из другой области — метеорологии. Всякий раз мы видим небо по-новому: каждый день ветер, облака, солнце, сочетаясь по-разному, образуют иную картину. Однако метеорологи считают, что существуют четыре типа облаков: кучевые, дождевые, слоистые и перистые. Есть и смешанные формы, скажем кучево-дождевые. Это пример простой классификации. Однако с помощью этих четырех типов можно описать любое облачное небо. Конечно, две группы кучевых облаков могут отличаться одна от другой, так же как и человеческие характеры никогда не могут быть полностью идентичными, но все же их можно отнести к одной категории.

Продолжим сравнение. Элементарные сведения о натуре облаков не мешают вам восхищаться красотой неба. Точно так же сведения о разных человеческих характерах не мешают ценить друзей и знакомых. Но в случае необходимости умение разбираться в облаках поможет вам предсказать погоду на ближайшие часы, а понимание трудной личности поможет лучше справляться с определенными ситуациями.

Психиатрам и психологам идентификация определенных типов личности позволяет лучше понять их реакции в разных условиях и тем самым усовершенствовать психотерапевтические и иные методы помощи.

Следовательно, классификации представляют немалый интерес. Они необходимы в любой области естественных наук, идет ли речь об облаках, бабочках, болезнях или характерах.

*Трудные люди: понимать и принимать их,
уметь с ними общаться*

В каждой главе этой книги мы попытались рассказать, как та или иная трудная личность видит себя и других. Когда вы поймете их точку зрения, вам легче будет объяснить себе и их поведение.

Такой подход неразрывно связан с идеей, лежащей в основе недавно возникшего и все больше распространяющегося метода когнитивной психотерапии. Этот метод исходит из того, что наше отношение к миру и людям, как и наше поведение, определяется рядом принципиальных убеждений, приобретенных еще в раннем детстве. Например, для паранойяльной личности принципиальное убеждение формулируется, скорее всего, таким образом: «Другие хотят мне повредить, доверять им нельзя». Из этого логически вытекает целая сово-

купность проявлений подозрительности и поступков, продиктованных враждебностью. Для каждого типа личности мы попытались выявить одно или несколько принципиальных убеждений, определяющих их поведение.

Когда на наших семинарах мы говорим слушателям, что нужно принимать «трудных» людей такими, какие они есть, это часто вызывает неодобрение и возражения. Как это возможно, если они ведут себя именно неприемлемо? В действительности мы не призываем вас к пассивности, которая дает трудной личности возможность вредить вам (и часто себе самой). Нужно просто принять ее существование как человеческого существа. Это не мешает вам защищаться от нее.

Еще одно сравнение. Вы собрались на прогулку, а погода испортилась. Как бы вы ни огорчились, вы не станете возмущаться, а найдете себе другое занятие. Трудные личности — как дождь или ветер: они существовали и будут существовать всегда. Возмущаться этим — все равно что возмущаться плохой погодой или законом всемирного тяготения.

Есть еще одна причина, по которой следует принимать их такими, какие они есть: они не выбирали себе судьбу трудных личностей. Сочетание наследственности и воспитания определяет поведение, которое в первую очередь вредит им самим и за которое они, скорее всего, не могут полностью

нести ответственность. Кто по собственной воле захотел бы стать слишком тревожным, слишком подозрительным или слишком зависимым от других?

Неприятие, отторжение никогда не помогало никому, а тем более людям с проблемами. Принять их — часто первое и необходимое условие для того, чтобы побудить их изменить некоторые особенности своего поведения.

Если вы будете лучше понимать трудных людей, вы сможете лучше предвидеть их отношение и поступки и тем самым успешнее справляться с проблемами, которые они перед вами ставят. В этой книге мы даем вам ряд советов применительно к каждому типу личности. Мы основываемся на своем опыте психиатров и психотерапевтов, но также и просто на житейском опыте и воспоминаниях о трудностях общения с себе подобными...

ГЛАВА I

Тревожно-мнительный тип личности

Я не боюсь смерти, но, когда она придет,
предпочел бы отсутствовать.

Вуди Аллен

Сколько я себя помню, — рассказывает Клэр, двадцати восьми лет, — моя мама постоянно о чем-то беспокоилась. Даже сейчас, когда я собираюсь к ней в гости, я должна точно сказать, в котором часу приеду. Если я опаздываю на десять минут, она тут же воображает, что я попала в аварию.

Как-то раз, когда мне было лет четырнадцать, я задержалась после школы с подругами. Домой я вернулась на полчаса позже обычного (разумеется, мама наизусть знала мое расписание уроков на каждый день). Я застала ее в слезах, — она звонила в полицию, чтобы они меня искали!

Другой раз в приступе независимости (мне было двадцать лет) я с компанией друзей того же возраста отправилась в Южную Америку. Тогда оттуда было очень трудно звонить во Францию, а открытки, которые я посылала домой, пришли уже после моего возвращения. Конечно, мама страшно волновалась. Она не знала даже, в какой стране меня искать. И вот однажды на маленьком пограничном

посту между Перу и Боливией таможенник, посмотрев мой паспорт, сказал, чтобы я позвонила матери. Я буквально онемела от изумления. А потом поняла. Мамины исступленные телефонные звонки во французские посольства тех стран, где мы должны были побывать, произвели такое впечатление, что сотрудники посольств связались со всеми пограничными постами!

Бедная мама! Иногда я готова разозлиться, но тут же одергиваю себя, — ведь это сильнее ее и она сама же от этого страдает. И если бы она волновалась только из-за меня! Но она беспокоится постоянно. Например, вечно боится опоздать. На вокзал всегда приезжает задолго до отхода поезда. Я знаю, что на работе, в министерстве, ее очень ценят. Она всегда готова задержаться, чтобы кончить работу в срок, всегда предвидит возможные трудности и заранее принимает меры, чтобы их избежать. Мне тем более легко это представить, что я знаю, как она ведет себя дома. Например, едва получив счет за телефон или электричество, она тут же выписывает и отправляет чек. Потом с нетерпением ждет подтверждения банка, боясь, что из-за малейшего опоздания ей могут отключить свет или телефон.

Она бывает спокойна только тогда, когда мои сестры и я вместе с мужьями приходим к ней на обед. Все утро она лихорадочно готовит, но, когда обед кончается и мы убираем со стола, она наконец рас-

слабляется и кажется умиротворенной вплоть до нашего ухода. Но вечером, под тем или иным предлогом, я обязательно звоню ей, чтобы она убедилась, что мы благополучно добрались до дому.

Я не знаю, откуда в ней это вечное беспокойство. Мой отец погиб в аварии, когда мы были совсем маленькие, и она оказалась одна с тремя детьми. Может быть, дело в моральной травме и большой ответственности? Но мамины родители, мои бабушка и дедушка, тоже вечно тревожатся из-за всего на свете. Значит, это наследственное? К тому же моя старшая сестра тоже становится похожей на маму, и я ей посоветовала срочно обратиться к врачу!

Что можно сказать о маме?

Мама Клэр постоянно беспокоится, то есть в каждой ситуации видит прежде всего риск и возможную опасность для себя и своих близких. В условиях неопределенности она всякий раз воображает себе самое страшное («дочка опаздывает, — вдруг она попала в аварию»). Думая о будущем, мама Клэр старается предвидеть любой риск, чтобы лучше контролировать ситуацию. Но, может быть, это как раз и разумно? Нет, потому что в случае матери Клэр боязнь риска сильно преувеличена. Например, мама тревожится, что письмо затеряется или чек не дойдет по назначению. Но во

Франции это случай очень редкий и, прямо скажем, маловероятный. Если даже это и произойдет, еще более маловероятно, что телефон отключат без предупреждения. Но, допустим, из-за чьей-то ошибки телефон все же отключили, — разве это катастрофа? Нет, это мелкая неприятность, и ее легко исправить, обратившись в районную телефонную службу.

Тем не менее мама Клэр постоянно волнуется из-за риска незначительной и маловероятной неприятности, и это держит ее в нервном напряжении. То же и с семейным обедом: если она с ним и запоздает, это не имеет никакого значения (да она, будучи опытной хозяйкой, скорее всего, и не запоздает). Тревожное предвосхищение, преувеличенная боязнь риска, нервное напряжение — у матери Клэр мы видим все черты тревожной личности.

Свойства мнительной личности

- Беспокойство — слишком частое или слишком сильное в сложной повседневной жизни.
 - Нервное напряжение — как правило, чрезмерное.
 - Постоянное волнение из-за возможной опасности — преувеличенное внимание ко всему, что может вызвать трудности, стремление предупредить даже самое незначительное или самое маловероятное событие.
-

Итак, тревожная личность осторожна и стремится держать все под контролем. Но она постоянно страдает от чрезмерного нервного напряжения.

Как мама видит окружающий мир?

Мама Клэр как будто обладает радаром, способным обнаружить все, что может вызвать осложнение или несчастье. Ее принципиальное убеждение можно, пожалуй, сформулировать так: «Окружающий мир, это полное опасностей пространство, где всегда может случиться катастрофа». Ту же мысль часто разделяют люди, страдающие депрессией, но они обычно пассивны и стараются «не высываться». Мать Клэр, наоборот, делает все, что в ее силах, чтобы избежать возможной опасности.

Второе ее убеждение, скорее всего, таково: «Если быть очень осторожным, можно предотвратить большинство неприятностей и несчастных случаев». Но разве она не права? Разве мир не опасен? Откройте отдел происшествий любой газеты. Каждый день люди страдают и даже погибают от несчастных случаев в собственной кухне или саду. Мама права: мир полон опасностей, и нужно быть очень-очень осторожным!

На самом деле то, что отличает убеждения матери Клэр от убеждений любого другого человека, — это частота и интенсивность их проявления. Ко-

нечно, катастрофа всегда возможна, все мы уязвимы, но большинство людей живет, мало думая об этом. Естественнo, мы стараемся избежать ненужного риска. Например, сядя в машину, пристегиваем ремень, не беспокоясь при этом о столкновении с другой машиной. Если же речь идет о серьезных вещах, от нас не зависящих, как, например, тяжелая болезнь или несчастный случай с кем-то из близких, мы стараемся об этом не думать, пока сами с этим не столкнулись. Что касается мелких житейских неприятностей вроде опоздания или испорченного блюда, они, конечно, могут вызвать волнение, но очень умеренное.

У беспокойных, мнительных личностей система, приводящая в действие «сигнал тревоги», чрезмерно чувствительна: она включается слишком часто и работает слишком интенсивно по отношению к значимости настоящих или будущих событий.

Послушаем еще одну тревожную личность. Жерару тридцать четыре года, он страховой агент. Жерар постоянно просит врача выписывать ему транквилизаторы.

Да, можно сказать, что у меня часто бывает тревога, но я лечусь! Занятно, что я страховой агент, — как будто, занимаясь несчастьями, которые могут случиться с другими, я защищаю себя са-

мого. Конечно, я себе внушаю, что у меня есть реальные причины для беспокойства и что я веду себя совершенно нормально. На работе меня ценят и начальство и клиенты, потому что из-за вечного страха, как бы чего не вышло, я часто предвижу то, о чем сам клиент не подумал, или замечаю, что выбранный им тип страховки ему не подходит. В результате я часто получаю премии, а клиенты очень довольны.

Но надо честно сказать, что из-за этого страха я постоянно в напряжении. Однажды мой врач предложил мне записывать все тревожные мысли, которые приходят мне в голову в течение дня. И вот что получилось. Я только проснулся и сразу начинаю беспокоиться о том, что мне нужно сегодня сделать, — успею ли? Завтракаю вместе с женой, вижу, что она в мрачном настроении. А что, если мы когда-нибудь разлюбим друг друга? Сажусь в машину, еду на встречу с клиентом. Вдруг опоздаю? Хотя за рулем я очень осторожен и машину купил сверхпрочную — на случай возможного столкновения. Приезжаю на место. А вдруг я что-то забыл, чего-то не предвидел? Перечитываем договор, клиент вполне удовлетворен, мы оба ставим свои подписи. Я тоже очень доволен, договор на большую сумму. Останавливаю машину и захожу в кафе. Расслабляюсь на несколько минут и тут вспоминаю: утром мотор как-то странно шумел. Может, надо сразу ехать в мастерскую? Но тогда я могу не успеть к другому клиенту. И так да-

лее. Я описал здесь обычный день, с привычной дозой беспокойства.

Странным образом, при настоящей опасности я реагирую довольно хладнокровно, и это удивляет всех, кто привык, что я вечно беспокоюсь по пустякам. Например, в прошлом году мы с друзьями вышли в море на новой яхте. Внезапно погода испортилась, и в то же время мотор начал глохнуть. Все испугались, а я спустился в трюм и починил мотор. Мы благополучно причалили к берегу. И если я смог справиться с мотором, то только по одной причине, — боясь, что моя машина когда-нибудь испортится и станет в пустынном месте, я взял несколько уроков у автомеханика.

Когда возникает проблема, мне обычно удается что-то сделать. Но меня вечно преследует страх перед тем, что только может произойти. Если и нет причин для беспокойства, я их выдумываю. Вот прошлым летом все было в порядке, мы с детьми замечательно отдыхали, и не было никаких, ну буквально никаких проблем. И все-таки мне в голову лезли всякие неприятные мысли, например, вдруг кто-нибудь из детей серьезно заболевает. И так все время.

На этом примере еще лучше можно увидеть положительные и отрицательные стороны жизни тревожной личности. Положительные: Жерар че-

ловек чрезвычайно добросовестный, предусмотрительный, профессионал высокого класса. Отрицательные: он постоянно начеку, а это сильно утомляет и заставляет страдать.

Когда мнительность становится болезнью

Представим себе, что по каким-то неведомым причинам беспокойство Жерара еще возросло, и он чувствует все большее и большее напряжение, его постоянно преследуют мысли о предстоящих катастрофах, и от этого он не может ни сосредоточиться на работе, ни спокойно спать. Это уже болезненное состояние, характеризующееся, как вы поняли, неоправданным или чрезмерным беспокойством. К этому добавляется еще три вида симптомов, а именно:

— *повышенная активность вегетативной нервной системы*: сердцебиение, потливость, приливы крови к лицу, частые позывы к мочеиспусканию, «ком в горле»;

— *мышечное напряжение*: внезапные содрогания, болезненное ощущение сжатости (спина, плечи, челюсти), часто вызывающее чувство усталости;

— *чрезмерная бдительность по отношению к окружающему*: человек постоянно начеку, взвинчен, раздражителен.

Патологическое беспокойство — это настоящая болезнь, требующая лечения. Пациенту очень полезно научиться расслабляться. Могут помочь определенные виды психотерапии (подробнее об этом будет сказано в конце книги). Но во многих случаях нужны и лекарства — анксиолитические (антитревожные) препараты и антидепрессанты. Те и другие имеют свои достоинства и недостатки.

Анксиолитики действуют очень быстро, их можно принимать не постоянно, а лишь в случае необходимости, уже самый факт их назначения обычно успокаивает пациента. Но *при неудачном подборе средства или дозировки* они могут вызывать сонливость, временные нарушения памяти или концентрации внимания, зависимость. Анксиолитики обычно недостаточно эффективны в тяжелых случаях.

Антидепрессанты представляют собой основной вид лечения при некоторых формах патологического беспокойства. Они не вызывают ни сонливости, ни зависимости и, что очень важно, одновременно лечат депрессию, которой часто страдают тревожные пациенты. Но их действие проявляется не сразу, а через несколько недель, иногда в начале курса они увеличивают тревожность, а иногда не действуют вообще.

Выбор лекарства осуществляется, естественно, врачом. На практике вначале почти всегда назна-

чаются анксиолитики, которые могут быстро принести облегчение. В определенных (особенно тяжелых) случаях эффективными часто оказываются антидепрессанты.

Иногда лекарства прописывают и тревожно-мнительным личностям. Вот что рассказывает Жерар, который в конце концов решил обратиться к врачу.

Я-то привык к своему беспокойству, для меня это нормальное состояние. Но жене было все труднее это выносить. И потом, я знаю, я слишком надоедаю ей вопросами: сводила ли она детей на прививку, заполнила ли ту или иную бумагу, вызвала ли на дом мастера. Со всем этим она обычно справляется очень хорошо, поэтому мои попытки все контролировать стали ее раздражать. К тому же у меня началась бессонница.

Сначала я пошел к своему лечащему врачу, и он прописал мне успокоительное. Я должен был принимать его несколько дней подряд, но только в особенно трудные периоды, а остальное время обходиться без него. Это мне помогло. Я начал в субботу, чтобы привыкнуть и убедиться, что лекарство меня не усыпляет. Мой характер не изменился, я по-прежнему старался все предусмотреть, но напряжение уменьшилось.

Жена согласилась, что мне стало лучше, но ей не нравилось, что я глотаю таблетки. Она предложила

мне пойти к психологу, рекомендованному ее подругой. Я пошел очень неохотно, у меня не было ни малейшего желания «рассказывать о своих проблемах». Психолог это понял и предложил научить меня расслабляться. После нескольких сеансов я это освоил, и мне стало легче засыпать. Но главное — я научился мини-релаксации и прибегаю к этому по несколько раз в день. Думаю, что психотерапия мне не нужна. Иногда лекарство, иногда релаксация, и жить мне стало легче.

Кто-то, возможно, скажет на это: «Но ведь Жерар не разрешил свою проблему. Он занимался только симптомами, не затрагивая сути, причины. Только настоящая терапия, как, например, психоанализ, помогла бы ему понять истоки своего беспокойства и тем самым избавиться от симптомов».

Нам часто приходится слышать подобные слова, когда мы предлагаем пациентам лекарства или релаксацию. К сожалению, вопреки общераспространенному мнению, причины чрезмерного беспокойства далеко не всегда могут быть раскрыты. Они различны у разных пациентов, и, учитывая нынешний уровень знаний, мы никак не можем претендовать на то, чтобы в каждом случае лечить «причину».

Откуда это пошло, доктор?

Чаще всего приходится иметь дело со сложным переплетением наследственности, воспитания и жизненных обстоятельств, особенно таких травмирующих, как разрыв, траур, переезд, смена работы.

Для психоаналитиков чрезмерная тревога, которую они называют «невротической», представляет собой симптом бессознательного конфликта, возникшего еще в раннем детстве и с тех пор не разрешенного. С их точки зрения, Жерар, беспокоясь из-за событий своей нынешней жизни, борется с тревогой более глубокой и бессознательной, связанной с тем, что происходило в его раннем детстве. Стало быть, его постоянное беспокойство отражает старую проблему, которую сам он не осознает. Благодаря психоанализу он смог бы пережить эмоциональный опыт прошлого, осознать настоящую причину своего беспокойства и тем самым получить облегчение. Эта теория очень соблазнительна по многим причинам.

*Пять самых распространенных причин,
по которым человек, страдающий мнительностью
или депрессией, желает прибегнуть к психоанализу*

• Этот метод подразумевает, что в симптомах пациента заключен некий смысл и его возможно понять. Пациента это сильно стимулирует. Людям приятнее думать, что их стра-

дания объяснимы и это объяснение таится в прошлом, чем слушать заявления о том, что их тревожность — это некий «мутный коктейль» из наследственности и воспитания. Надежда понять всегда привлекательна для нас, человеческих существ. Возможно, она уже сама по себе производит определенное терапевтическое воздействие.

- *Благодаря «настоящей» углубленной терапии пациент надеется на полное выздоровление.* Правда, многие психоаналитики говорят, что вовсе не обещают этого, но человек все равно надеется.

- *Метод психоанализа предполагает, что пациент сам, так сказать, является творцом своего выздоровления.* Конечно, ему помогает врач, но это все же не то, что подвергаться непосредственному воздействию лекарств или психотерапевтических внушений.

- *В этой области существует масса увлекательных трудов, из которых многие (в частности, Фрейд) вполне доступны неспециалисту.* Хотя большинство психоаналитиков вовсе не побуждает своих пациентов к такому чтению, значительная часть их не может удержаться от искушения. Как правило, такие люди втайне надеются лучше понять свои проблемы, ускорить действие терапии или даже самим стать психоаналитиками.

- *Психоанализ обычно длится долго, и на многих это действует успокаивающе («мой врач всегда поблизости»).* И если даже через несколько месяцев (или лет) не наблюдается никакого улучшения, это воспринимается не как неудача, а просто как знак того, что работа врача с пациентом продвинулась недостаточно.

Но отсюда вовсе не следует, что любой тревожной личности следует обращаться к психоаналитику. Во-первых, этот метод подходит не всем. Нужно обладать интересом к прошлому, умением выражать свои ощущения в словах, способностью к свободным ассоциациям, надо быть готовым переносить неопределенность положения, разочарования, долгое ожидание результатов. Наконец, многочисленные современные исследования свидетельствуют о том, что ни один метод не может быть *априори* признан лучшим для всех видов нарушений и всех пациентов.

Если вы хотите лечиться у психотерапевта, советуем обратиться сначала по крайней мере к трем врачам, принадлежащим к разным школам, или прочесть несколько популярных книг на эту тему. Тогда вы сможете сознательно выбрать тот тип терапии, который вам подойдет больше всего.

Для чего служит беспокойство?

Беспокойство в общем-то нормальное явление. Все мы более или менее беспокоимся, когда, например, нам предстоит сдавать экзамен или выступать перед публикой или мы опаздываем на поезд и т.д. Чтобы меньше страдать от беспокойства, мы принимаем меры: стараемся как можно лучше подготовиться к экзамену или выступлению, заблаго-

временно выезжаем на вокзал. Но многие тревожные личности попросту не пойдут сдавать экзамены, которые считают (иногда ошибочно) слишком трудными для себя, не станут выступать и никуда не поедут, — слишком много забот и хлопот.

Таким образом, беспокойство может быть для одних стимулирующим фактором, а для других тормозом.

С точки зрения эволюционизма если тревожность так распространена и по сей день, несмотря на все ограничения естественного отбора, значит, она представляет определенную ценность для выживания. И это нетрудно понять. Охотник, испытывающий тревогу, будет постоянно настороже, он рискует меньше, чем другие. Тревожная мать не спустит глаз с детей, позаботится о том, чтобы у них было достаточно пищи. На уровне сообщества тревожные, вероятно, умеряли горячность самых смелых — открывателей новых территорий или новых методов охоты. Гармоничное сочетание отваги и тревожности должно было способствовать выживанию племени. Теперь вспомним викингов. Будь они сплошь тревожно-мнительными, они оставались бы у себя дома, охотились на оленя и никогда не открыли бы Исландию и не завоевали многие территории Европы. Но кто как не тревожные личности (вкуче с несколькими педантами) создали концепцию их замечательных кораблей,

кто как не они снабжали каждую экспедицию достаточным количеством продовольствия.

В любом коллективном начинании тревожная личность подстраховывает, предвидит риск, которого не замечают другие, и следит за тем, чтобы были приняты меры предосторожности.

Как общаться с мнительными людьми

Что нужно делать

- Покажите, что вы человек надежный.

Для тревожной личности окружающий мир — это нечто вроде огромной машины, каждая деталь которой в любой момент может отказать и тем самым вызвать аварию. Если вы дадите понять беспокойному человеку, что с вами ему ничто не грозит, он меньше будет обременять вас своей тревожностью и ваши отношения улучшатся.

Иногда для этого достаточно мелочей: не опаздывайте, вовремя отвечайте на его письма, покажите ему, что вы человек предусмотрительный.

Иметь дело с тревожными личностями бывает нелегко, часто они очень обременительны и вызывают желание поступать им назло. Но этот метод не годится, если вам приходится постоянно общаться с ними, будь то родные, коллеги или начальники. Вот что рассказывает Жан, тридцати восьми лет, специалист по информатике.

Мой начальник (его зовут Робер) постоянно беспокоится, старается все предвидеть, все проверить. Когда кто-то из сотрудников отправляется в командировку на несколько дней, Робер обязательно вызывает его перед самым отъездом, чтобы убедиться, что тот достаточно подготовлен. Многих это раздражает, потому что до этого они уже не раз обсуждали вдвоем программу и детали командировки, и этот вызов в последнюю минуту действует им на нервы. Они стараются отговориться тем, что уже нет времени, или приходят с опозданием. Я решил применить другую тактику. Я приношу Роберу подробный письменный план командировки и на месте добавляю несколько пояснений. Это отнимает очень мало времени. Я знаю, что теперь он мне доверяет, потому что в последний раз, когда мы действительно не успевали встретиться, он сказал: «Ладно, вы, конечно, хорошо подготовились, сойдет и так».

Жан умело справился с ситуацией, не прибегая к пассивно-агрессивному поведению, которое свойственно его коллегам.

Но, может быть, у тех были тревожные родители, которые надоедали им своим беспокойством, и теперь они, не сознавая этого, переживают конфликт своих детских лет?

- Помогите тревожной личности осознать, что то, чего она боится, не так уж страшно.

При когнитивной терапии врач предлагает пациенту вспомнить все тревожные мысли, которые без конца приходят ему в голову. Например, пациентка говорит: «Сегодня вечером к нам приходят коллеги мужа. Я очень боюсь испортить жаркое, боюсь, что гости не найдут общего языка, боюсь, что муж выпьет слишком много и не даст никому слова сказать». Врач проанализирует вместе с ней все возможные последствия этих неприятных событий, их вероятность и их альтернативы. «Хорошо, — скажет он, — посмотрим, что произойдет, если вы испортите жаркое». Пациентка постарается представить себе все последствия подобной драмы в надежде, что, заранее вообразив такую возможность, она мысленно подготовится к ней и отнесется к этому не столь трагически.

Что касается поведения мужа и гостей, врач поможет пациентке понять, что она не может все контролировать и что, если и будут моменты неловкости, это хоть и неприятно, но никакая не катастрофа. Конечно, подобные беседы лучше всего вести в рамках психотерапии, начав с наиболее легких ситуаций. Но в относительно простых случаях вы и сами кое-что можете сделать. В следующий раз, когда ваш спутник, обливаясь потом, скажет: «С этими пробками мы, конечно, опоздаем на

поезд!» — ответьте: «Ладно, допустим, мы опоздаем. Разве это так страшно? Что можно сделать?» Предлагая ему сосредоточиться на *реальных последствиях* опоздания и на *реальных действиях* (ехать следующим поездом, предупредить тех, кто вас ждет), вы поможете ему посмотреть на дело со стороны и тем самым немного успокоиться.

• Шутите мягко и доброжелательно.

Тревожные личности действуют на нервы, это правда. Особенно родители, — намерения у них, конечно, самые лучшие, но как раздражают детей их постоянные напоминания, что нужно быть осторожными, не забывать того и другого, вести себя разумно и т.п. Поэтому всегда есть искушение поиздеваться над ними.

Когда я учился в университете в другом городе, — рассказывает Дамьен (двадцати семи лет), — мама звонила мне очень часто. Но, главное, она все время приставала ко мне с вопросами вроде таких: «Ты хорошо питаешься? Ложишься вовремя? Ты заплатил за комнату?» Мне было двадцать лет, хотелось чувствовать себя независимым. В общем, все это мне ужасно надоело. В конце концов я стал отвечать ей иронически, считая, что так она от меня отстанет: «Нет, мама, я уже неделю ничего не ел», или: «В этом году я решил вести ночную жизнь», или: «Не

может быть и речи, чтобы я платил за комнату, ведь сейчас зима и меня все равно на улицу не выкинут». Но мама не понимала моего юмора, сердилась или плакала и все так же тревожилась.

Мне понадобились годы, чтобы перестать раздражаться и начать шутить с ней по-другому, более доброжелательно. Но и она изменилась, видимо, поняла, что ее беспокойство действует мне на нервы. Теперь она редко задает мне вопросы. Но если все-таки спрашивает: «А ты думал о..?» — я отвечаю с улыбкой: «Конечно, меньше, чем ты, мама», и она переводит разговор на другую тему.

• Уговорите обратиться к специалисту.

Вспомните пример Жерара, страхового агента, страдающего от вечного беспокойства. Ему стало легче, с тех пор как он научился расслабляться и в трудные моменты стал принимать небольшие дозы транквилизаторов.

Что особенно эффективно для тревожно-мнительных личностей, это распространившаяся сравнительно недавно когнитивная терапия. Она состоит из трех основных этапов.

— Пациент определяет, какие мысли (cognitions) обычно вызывают у него беспокойство. Врач просит его записать свой «внутренний монолог» в наиболее тревожные моменты (например: «Если я не сдам отчет в срок, это будет ужасно!»).

— Далее пациент должен выработать «альтернативный внутренний монолог». Речь идет не о методе Куэ, при котором надо повторять себе: «У меня все в порядке», а о фразах, которые каждый человек придумывает сам, в которых также содержится тревога, но меньшая, чем в «спонтанном внутреннем монологе». Скажем: «Было бы лучше сдать отчет вовремя, но, если не получится, я постараюсь договориться о другом сроке».

— Наконец, — и эта часть самая трудная, — врач обсуждает с пациентом его принципиальные убеждения, чтобы тот мог поставить их под сомнение. При этом врач не возражает пациенту и не дает ему советов, но при помощи определенных вопросов подводит пациента к мысли, что его идеи, возможно, не соответствуют действительности. У пациента, озабоченного своевременной сдачей отчета, принципиальное убеждение, вероятно, таково: «Все, чего другие ждут от вас, нужно выполнять самым лучшим образом; иначе другие от вас отвернутся».

Чего не нужно делать

- Не попадайте в рабство.

У тревожных личностей имеется неприятная тенденция вовлекать окружающих в свои вечные попытки все предвидеть и все контролировать. Поскольку намерения тут самые добрые, вы легко можете оказаться связанным по рукам и ногам. Вот

что рассказывает Этьен, пенсионер шестидесяти четырех лет.

Мы с женой очень любим путешествовать. У нас есть знакомая пара примерно нашего возраста, и однажды мы решили вместе поехать в Италию. Я сразу же почувствовал, что хоть Анри и очень приятный человек, путешествовать с ним будет нелегко. Сначала он волновался из-за страховки и оставил нас в покое только тогда, когда мы согласились на ту, которую выбрал он. В день отлета они с женой должны были заехать за нами. По настоянию Анри они явились на полчаса раньше условленного срока. Мы с женой еще не были готовы, пришлось все заканчивать в спешке. Анри не переставал повторять, что мы опоздаем на самолет, и жена тщетно пыталась его успокоить. Разумеется, на регистрации мы оказались первыми.

Во время поездки (мы взяли машину напрокат) он пугался малейшего отклонения от намеченного плана. Он заранее выбрал маршрут, надо сказать, очень удачно, заказал гостиницы, рекомендованные туристскими справочниками. Но всякий раз, когда у нас возникало желание свернуть с шоссе, посмотреть что-то незапланированное, он начинал страшно беспокоиться. Он боялся, что понравившаяся нам дорога приведет в тупик, что мотор заглохнет в пустынном месте, что в ресторане, не упомянутом

в туристских справочниках, мы непременно открываемся, что мы не успеем вовремя прибыть в очередную гостиницу. Его волнение было таково, что вначале мы не смели «ослушаться». Но постепенно, с помощью его жены, мы осмелели настолько, что сами стали проявлять инициативу. И так как все шло хорошо, то и он в конце концов немного успокоился.

• Избегайте неожиданностей.

Беспокойный человек очень сильно реагирует на неожиданности. Даже если преподнести ему приятный сюрприз! Когда вы застаете его врасплох, его защитный механизм мгновенно включается и вызывает сильные эмоции. Поэтому у многих бывает искушение поиграть на его нервах. Явиться без предупреждения, с порога объявить неожиданную новость, устроить розыгрыш — все это способы мгновенно взволновать тревожную личность, может быть — даже вызвать у нее панику.

Не поддавайтесь искушению. Лучше задумайтесь, почему оно возникло. Удовольствие, которое вы испытываете, заставляя беспокойного человека волноваться, — не свидетельствует ли оно о некоем комплексе неполноценности, который вы стремитесь компенсировать, отыгрываясь на более уязвимом?

Но и без всякого злого умысла, просто сообщая беспокойному человеку неожиданную новость, вы

рискуете вызвать у него напряжение. Постарайтесь помнить об этом, особенно в деловых отношениях. Вот что рассказывает Люси, сорока трех лет, банковская служащая.

Мой начальник довольно симпатичный, но мне кажется, что он постоянно о чем-то тревожится. Внешне он обычно выглядит спокойным. Но я вижу, как он реагирует на неожиданности. Например, если на совещании кто-то вдруг заявляет, что возникла проблема с клиентом или что такая-то сотрудница собирается в декретный отпуск, он сильно вздрагивает и начинает чаще дышать. Проходит несколько секунд, прежде чем он может ответить. Некоторые это заметили и нарочно стараются его взволновать. Я поступаю по-другому — перед совещанием подаю ему бумагу, где перечисляю все то, о чем собираюсь говорить. Это ему сразу понравилось, и он попросил всех делать то же самое. Совещания стали гораздо эффективнее.

- Без особой надобности не говорите о том, что волнует вас самих.

У беспокойного человека достаточно собственных забот, не стоит добавлять к ним и ваши. Разве что в случае, когда он может вам помочь. Но вообще самое страшное для него — это убедиться, что окружающий мир еще более зыбок и опасен, чем

ему казалось. Особенно на работе не изливайте свою тревогу на беспокойного сотрудника. Иначе вы тоже станете для него предметом беспокойства, и ваши с ним отношения только ухудшатся.

- Избегайте разговоров на тяжелые темы.

Мы, люди, — хрупкие существа. Каждый из нас — ходячее чудо биологии, но до чего же уязвимое. Наша жизнь зависит от артерии, которая теряет эластичность, от клетки, которая становится злокачественной, от машины, которая мчится слишком быстро... К счастью, мы обычно не ощущаем того, что мы, в сущности, канатоходцы над бездной, которая рано или поздно поглотит всех. Но людям тревожным намного труднее отвести взгляд от этой бездны. Они думают о возможных опасностях гораздо чаще, чем другие. И для них только упомянуть об опасности уже означает ее пережить, пострадать от нее.

Поэтому постарайтесь не перегружать их. Не рассказывайте им, — просто так, чтобы поделиться, — что кто-то из ваших коллег умирает от СПИДа, что у соседа, страдавшего головными болями, обнаружилась опухоль мозга, а сами вы только что присутствовали при страшной дорожной аварии. Не стоит и пересказывать им содержание телевизионного репортажа об очередном геноциде или статьи об убийце-рецидивисте.

Некоторые врачи даже советуют тревожным пациентам не смотреть телевизионные новости. Действительно, вечерние передачи, где подводится итог катастрофам прошедшего дня, часто усиливают ощущение, что самое плохое не только возможно, но и вероятно, а это основное убеждение тревожных личностей.

Как общаться с мнительными людьми

Что нужно делать

Покажите, что вы человек надежный.

Помогите мнительному человеку осознать, что то, чего он боится, не так уж страшно.

Шутите мягко и доброжелательно.

Уговорите его обратиться к специалисту.

Чего не нужно делать

Не попадайте в рабство.

Избегайте неожиданностей.

Без особой надобности не говорите о том, что волнует вас самих.

Избегайте разговоров на тяжелые темы.

Если это ваш начальник, станьте для него «сигналом успокоения».

Если это ваш сотрудник, умейте использовать его качества там, где нужно предвидение и тщательная подготовка.

Если это ваш спутник или спутница жизни, не сообщайте ему или ей, что вы начали заниматься парашютным спортом.

*Свойственны ли вам черты
тревожно-мнительной личности?*

	Да	Нет
1. Мысли о моих проблемах часто мешают мне заснуть.		
2. Если мне нужно куда-то ехать, я очень боюсь опоздать на поезд.		
3. Меня часто упрекают, что я слишком беспокоюсь из-за всего на свете.		
4. Я оплачиваю счета сразу же, как только их получаю.		
5. Когда я кого-то жду, а тот опаздывает, мне тут же приходит в голову мысль о несчастном случае.		
6. Все, что нужно проверить (расписание поездов, график деловых встреч и т.п.), я обычно проверяю не меньше двух раз.		
7. Я часто замечая, что слишком сильно беспокоился о пустяках, которые того не стоили.		
8. Иногда у меня бывает потребность принять транквилизатор.		
9. Когда я узнаю что-то неожиданно, у меня учащается сердцебиение.		
10. Иногда я чувствую внутреннее напряжение, сам не зная из-за чего.		

(Ответить на вопросы самостоятельно, не спрашивая мнения окружающих!)

ГЛАВА II

Конституционально-депрессивный тип личности

Я бы не хотел быть членом клуба,
куда меня согласились бы принять.

Гручо Маркс

Папа никогда не бывал веселым, — рассказывает Мадлен. — Я прекрасно помню один случай из детства, мне было тогда лет шесть. Я задремала в кресле. Когда я проснулась, папа сидел рядом и смотрел на меня. Вид у него был такой грустный и удрученный, что я, сама не зная почему, заплакала. Папа тут же взял меня на колени и стал успокаивать. Через много лет я заговорила с ним об этой истории; оказалось, что и он ее хорошо помнит. По его словам, в тот момент я была такой прелестной и в то же время такой беззащитной, что он начал думать о трудностях моей будущей жизни, о несчастьях, от которых он не сможет меня уберечь. От этого он и впал в грусть.

Это было типично для моего отца. Он смотрит на спящую дочку, она кажется ему очаровательной, но он не радуется этому, он думает только о будущих неприятностях!

Когда я была еще маленькая, нам несколько раз приходилось переезжать с места на место. Мама

и братья всегда с большим интересом и возбуждением открывали дверь нового дома. Отец же с мрачным видом ходил из комнаты в комнату, выискивая малейшие недостатки. Его первой заботой было все исправить и довести до совершенства.

Наверно, это внимание к деталям было очень полезно отцу на работе. Он занимался поставками оборудования для строительства дорог и мостов и, конечно, сразу замечал, если где-то чего-то не хватало.

Отец смеялся так редко, что, если это случалось, все сразу обращали внимание. Обычно он смеялся, когда смотрел по телевизору старые фильмы Чарли Чаплина. Наверное, перед экраном, погружаясь в воображаемый мир, он чувствовал себя вправе немного расслабиться. Реальная жизнь никогда не давала ему поводов для смеха.

Все наши развлечения придумывала и организовывала мама, отец же вне работы не проявлял никакой инициативы. Прогулки, походы в музеи — все это шло от мамы, отец со всем пассивно соглашался.

Он очень много работал, в том числе и дома. Он всегда выглядел усталым, а когда хотел отдохнуть, садился в кресло и грустно смотрел в пространство.

Когда отец с мамой ходили в гости, ему удавалось произвести хорошее впечатление, он улыбался, даже шутил. Его уважали за серьезность и огромную работоспособность. Но он не любил ходить в гости, он

воспринимал это не как приятное времяпрепровождение, а как обязанность.

*Через несколько лет после смерти отца я разбира-
ла старые бумаги и наткнулась на его дневник. После
некоторых колебаний я решила его прочесть, уж
очень мне хотелось лучше понять отца. В дневнике
описывались обычные события жизни, но я нашла
также множество упреков самому себе. Например:
«Надо было сказать Дюпону, чтобы обратил больше
внимания на то-то», или: «Слишком резко разгова-
ривал с Дюраном, он обиделся. Надо быть диплома-
тичнее». Или еще: «Мало занимаюсь детьми, никогда
не смогу быть хорошим отцом». Хотя, по-моему, он
был как раз хорошим отцом, всегда относился к нам
с большим вниманием и в то же время не стеснял.
Мои братья того же мнения. И я знаю, что на рабо-
те все коллеги его очень уважали.*

Что можно сказать об отце Мадлен?

Отец Мадлен почти всегда настроен пессимис-
тически. В разных ситуациях, идет ли речь о ма-
ленькой дочери, новом доме или новом этапе ра-
боты, он думает прежде всего о возможных непри-
ятностях. Настроение у него чаще всего мрачное,
об этом свидетельствует и его выражение лица,
грустное и озабоченное. Он очень редко испыты-
вает удовольствие, не ищет приятных для себя за-

нений, может быть, потому, что ничто, в сущности, не кажется ему приятным. Эта неспособность получать удовольствие обычно наблюдается у людей, страдающих депрессией. Наконец, знакомясь с его дневником, мы видим, что он нередко испытывает чувство вины и явно себя недооценивает.

Он много работает, все делает очень тщательно, и жизнь его весьма нелегка. Он не любит общества, компания других людей его утомляет, возможно, потому, что сам он считает себя малоинтересным собеседником.

Эти черты были свойственны отцу Мадлен на протяжении всей его жизни. Значит, речь идет не о преходящей депрессии, а о конституционально-депрессивной личности.

Свойства депрессивной личности

- *Пессимизм*: всегда видит во всем темную сторону, возможные неприятности; переоценивает отрицательные черты, недооценивает положительные.

- *Грустное настроение*: постоянная меланхолия, мрачность, часто беспричинная.

- *Неспособность испытывать удовольствие*: даже в ситуациях, которые окружающие считают приятными.

- *Недооценка своих качеств*: не чувствует себя «на высоте», ощущает свою ущербность или вину (даже несмотря на одобрение окружающих).

Нельзя сказать, что эти черты типичны для всех депрессивных личностей. Как многие из них, отец Мадлен очень совестлив, он скорее альтруист, много работает, стараясь сделать все как можно лучше, заботится о своем профессиональном и семейном окружении. Психиатры называют этот тип депрессивной личности *Tipus Melancholicus*. Но существуют и другие — менее активные, менее трудоспособные и гораздо больше думающие о себе.

Как отец Мадлен видит мир?

Как вы сами уже догадались, он не видит жизнь в розовом свете. Он весьма невысокого мнения о самом себе, хотя это хороший отец и уважаемый работник. Он опасается будущего, в котором видит угрозы для себя и своих близких. Итак, у этого человека мы наблюдаем:

— *негативный взгляд на самого себя*: «Я не на высоте»;

— *негативный взгляд на мир*: «Мир жесток и несправедлив»;

— *негативный взгляд на будущее*: «Меня и моих близких ждут неприятности».

Этот тройной негативный взгляд получил название *депрессивной триады*. Она наблюдается у людей, находящихся в состоянии тяжелой де-

прессии, но, хотя и в меньшей степени, встречается и у конституционально-депрессивных личностей. Послушаем Сабину, помощницу провизора.

Жизнь всегда казалась мне трудной. Хотя у меня как будто бы есть все, что нужно для счастья, — специальность, любящий муж, двое здоровых детей. Но я всегда чувствовала себя какой-то уязвимой, фактически не способной справляться с жизненными проблемами. На работе мне скучно, с моей подготовкой я вполне могла бы занимать важный пост в фармацевтической промышленности. Но там пришлось бы столкнуться с конкуренцией, а это не для меня, я слишком чувствительная. И когда муж рассказывает, что происходит у него на работе, я лишний раз убеждаюсь в этом. Я могла бы в принципе открыть собственную аптеку. Но для этого нужно взять в банке огромную ссуду, которую потом придется выплачивать много лет. А если у меня не хватит сил? Что тогда будет? Такая перспектива приводит меня в ужас.

Дети у нас хорошие, любят меня, но боюсь, что я сама люблю их недостаточно. В «плохие дни», когда все кажется трудным, дети для меня как дополнительная тяжесть, дополнительная ответственность, которую я едва могу вынести. Хотя, если взять себя в руки и начать рассуждать спокойно, оказывается, что со всем, что нужно, я справляюсь и все начатое

довожу до конца. Но все равно у меня нет уверенности в своих возможностях.

Иногда мне кажется, что моя жизнь загублена, хотя я и не могу объяснить почему. Наверно, в глубине души я надеялась, что буду счастливее. Но я не делаю никаких усилий, чтобы изменить ситуацию, никуда не хожу, не встречаюсь со знакомыми, даже за пианино не сажусь, хотя в детстве очень любила играть.

Муж — полная мне противоположность, он очень позитивный, очень энергичный. Иначе он просто не мог бы меня выносить! Правда, если я уж очень действую ему на нервы, тем что вижу все в черном свете и не хочу думать ни о чем хорошем, он говорит, что я похожа на свою мать. И, что самое ужасное, — это правда!

Сабина хорошо описывает это впечатление трудной жизни, где все требует усилий и вызывает страдания. И это ощущение собственной слабости и уязвимости, которое мешает ей добиться успеха в своей профессии. Она не пытается найти для себя каких-либо приятных занятий. Как правило, депрессивные личности не стремятся к удовольствиям. То ли малейшее усилие их отпугивает, то ли они постоянно настроены пессимистически («ничего хорошего из этого все равно не выйдет»), то ли они вообще забыли, что это значит, — испытывать удо-

вольствие. Если вы предложите им куда-нибудь пойти, они, скорее всего, предпочтут «остаться дома».

Депрессивная личность — характер или болезнь?

Психиатры объединяют определенные формы хронических депрессий средней тяжести под названием гипотимии. Согласно классификации Американской психиатрической ассоциации, к гипотимии относятся депрессивные состояния, которые длятся не менее двух лет. Лица, страдающие гипотимией, больше других рискуют впасть в настоящую тяжелую депрессию.

Согласно специальным исследованиям, гипотимии бывает подвержено от трех до пяти процентов населения, причем, как и при депрессии, женщины страдают вдвое чаще мужчин. Так как примерно в половине случаев гипотимия начинается до двадцати пяти лет и может длиться бесконечно, часто бывает трудно определить, идет ли речь о болезни или врожденном свойстве характера.

К тому же многие люди, страдающие другими личностными расстройствами, тоже бывают подвержены гипотимии. При этом очень трудно определить, депрессия ли способствовала появлению этого расстройства или, наоборот, неудачи, вызванные расстройством, привели к гипотимии.

В разных медицинских классификациях депрессивная личность может определяться по-разному, формы гипотимии тоже бывают различными. Обо всем этом специалисты ведут оживленные споры, все время выходят в свет новые и новые исследования. Но это уже выходит за рамки данной книги.

Однако вот что важно: лекарства и разные типы психотерапии, эффективные при «обычной» депрессии, часто могут, пусть и в несколько измененной форме, оказаться эффективными и для конституционально-депрессивных и гипотимных личностей.

Поэтому один из наших советов относительно депрессивных личностей — уговорить их обратиться к специалисту.

И откуда же все это идет, доктор?

Сабина упоминает свою мать, на которую она очень похожа. Что тут можно сказать? Неопровержимо доказано, что наследственность играет определенную роль в возникновении «настоящей» депрессии. Очевидно, это справедливо и по отношению к формированию депрессивной личности. Если перебрать всех родственников депрессивной личности, близких и отдаленных, то часто обнаруживается, что некоторые из них страдали депрес-

сией. Но немалое значение имеет и воспитание. В случае Сабины можно представить себе, что образ матери, постоянно усталой, озабоченной, не позволяющей себе никаких радостей, послужил моделью, которую Сабина бессознательно имитирует.

Можно предположить, что в воспитании ребенка все способствующее созданию его отрицательного представления о самом себе увеличивает риск формирования депрессивной личности, особенно если ребенок предрасположен к этому биологически. Некоторые традиционные виды воспитания, при которых ребенку навязываются идеалы совершенства, явно для него недостижимые, могут выработать ощущение собственной неполноценности и вины, а это, в свою очередь, приводит к формированию депрессивной личности. Вот что рассказывает Тибо, тридцати одного года, нотариус, лечится у психотерапевта.

Мне кажется, я был воспитан в убеждении, что не заслуживаю счастья. Мой отец, мелкий землевладелец, работал от зари до зари и не позволял себе ни минуты отдыха. Он все время беспокоился, постоянно представляя себя на грани разорения. Правда, он в полной мере испытал на себе трудности, связанные с аграрным кризисом.

И я сам и мои братья получили очень строгое христианское воспитание. Притом упор всегда делался

на мрачную сторону: мы грешники, надо все время напоминать себе, что Христос отдал жизнь во искупление наших грехов, Бог все видит. Вы можете представить, как это действовало на ребенка вроде меня — впечатлительного и неуверенного в себе.

К счастью, в католической школе, куда меня отдали родители, обстановка оказалась гораздо жизнерадостнее, чем у нас дома. Некоторые одноклассники приглашали меня к себе, и я увидел, что христианину вовсе не обязательно быть мрачным и угрюмым.

Но что-то от прошлого во мне осталось. Во всем я ищу прежде всего свою вину, часто упрекаю себя в эгоизме (что я эгоист, постоянно твердила моя мать). Между тем друзья меня ценят, а жена говорит, что, наоборот, я слишком стараюсь стать на место других и недостаточно защищаю собственные интересы.

Это правда, мне очень трудно чего-то просить, а тем более требовать, как будто защищать собственный взгляд или собственные интересы и вправду «эгоистично». Сейчас я гораздо счастливее, чем раньше, но это не разрешает всех проблем: когда у меня происходит что-то хорошее и я радуюсь, тут же возникает ощущение неминуемой катастрофы, как будто за каждую минуту счастья я должен быть «наказан» бедой. Как будто я не за-

служиваю счастья... Наверно, этот взгляд на жизнь внушили мне родители, но они-то, бедные, думали, что поступают правильно.

Тибо отдает себе отчет в том, что его отношение к жизни и счастью определяется чрезмерно строгим воспитанием. Но его «рефлекс самообвинения» все равно сохраняется. Многие думают, что понять и осознать ситуацию — значит улучшить ее, но это, увы, далеко не так. Многие депрессивные личности без конца «пережевывают» различные причины своего состояния, но выйти из него не могут. Осознать что-либо часто бывает очень полезно, но, как правило, недостаточно.

Правы ли депрессивные личности, считающие, что никто и ничто не может им помочь?

Очень часто депрессивные личности не хотят обращаться к психологу или врачу, и по многим причинам.

Восемь причин, по которым депрессивные личности не хотят искать психологической или медикаментозной помощи.

1. Они не считают свое состояние «болезнью», а думают, что все дело в их характере.

2. Пока им кое-как удается справляться с профессиональными и семейными обязанностями, выполнять свой «долг», они не видят необходимости искать помощи извне.

3. Они верят в силу воли. Конечно, они чувствуют себя плохо, но думают, что, если смогут «проявить волю», «встряхнуться», им станет лучше. Окружающие часто разделяют это мнение и не скупятся на подобного рода советы.

4. Депрессивные личности считают, что ни врач, ни психолог не могут им помочь, потому что их случай особенный, а потому и говорить со специалистом бессмысленно.

5. Они думают, что от лекарств нет никакой пользы, что это наркотики, вызывающие зависимость, что в любом случае лекарства не действуют на «подлинную причину» их проблем.

6. Депрессивные личности так привыкли чувствовать себя плохо, что даже не представляют себе, что значит чувствовать себя хорошо, а потому не могут и хотеть этого.

7. Им удастся повысить свою самооценку, убедив себя в том, что они стойко переносят трудности жизни, а это не сочетается с идеей просить помощи у врача или психолога.

8. Иногда проблемы депрессивных личностей дают им какие-то преимущества: сочувствие окружающих, возможность «давить» на детей, не проявляющих должного внимания, и т.д.

Конечно, ни психология, ни медицина не могут чудодейственным образом разрешить проблемы депрессивных личностей. Но они могут существенно облегчить их.

Психотерапия

Об этом мы будем более подробно говорить в последней главе. Что касается депрессии, тут показаны в основном три вида психотерапии.

Терапия психоаналитического направления ставит целью помочь пациенту понять, что именно, какие бессознательные «блокировки» мешают ему позволить себе испытывать удовольствие. При этом психотерапевт должен принимать во внимание конкретные проблемы каждого пациента. Лучше, если психотерапевт и сам будет говорить, иначе пациент может воспринять его молчание как проявление равнодушия к своей, как он считает, малоинтересной персоне. Психотерапевту следует обсуждать с пациентом проблемы, с которыми тот сталкивается в повседневной жизни. Психотерапевт должен уметь быстро распознать возможные признаки ухудшения, требующие медикаментозного лечения, и направить пациента к соответствующему специалисту.

Когнитивная терапия, появившаяся сравнительно недавно, была создана именно для лечения депрессии. Ее цель — помочь пациенту поставить под сомнение пессимистический взгляд на себя самого и окружающий мир. Преимущественная роль психотерапевта состоит в том, чтобы задавать пациенту вопросы в манере Сократа, которые

должны привести пациента к размышлению относительно его депрессивных идей. Этому виду психотерапии посвящены чрезвычайно серьезные исследования, убедительно доказывающие, что часто она действует не хуже апробированных антидепрессантов.

Такие же (а иногда и лучшие) результаты дает межличностная терапия. Подробнее мы остановимся на этом в конце книги.

А лекарства, доктор?

Оба мы, авторы этой книги, — психотерапевты, то есть считаем, что очень многим может помочь лечение словом. Но одновременно приходится признать, что существует немало депрессивных пациентов, на которых не действует никакая психотерапия. Они страдают до тех пор, пока врачу не придет в голову счастливая мысль попробовать антидепрессант. Познакомьтесь с историей Элен, журналистки сорока двух лет.

Лет с тринадцати-четырнадцати я чувствовала, что у меня больше психологических проблем, чем у других. Я была более уязвима, чем мои подруги: какое-нибудь пустяковое разочарование — и все виделось в черном свете. Подружки могли болтать часами, а мне было нечего сказать. Я всегда училась

хорошо, но страшно боялась экзаменов, каждый раз мне казалось, что я обязательно провалюсь. В моей жизни было очень мало счастливых моментов, разве что когда я бывала дома одна и никто не требовал от меня никаких усилий. Я вышла замуж за первого парня, который проявил ко мне интерес, боясь, что он окажется и последним. Муж для меня — одновременно и зло и добро. Зло — потому что он без конца напоминает мне о моих недостатках, моей слабости и уязвимости. Он все время критикует меня за то, что я вижу все в черном свете, не делаю никаких усилий, не хочу встречаться с людьми. Добро — потому что он спокойный и мужественный, на него всегда можно положиться, а это очень важно для таких, как я, не верящих в собственные силы. Некоторые из моих знакомых лечились у психотерапевтов, и я тоже решила попробовать. Я думала, что если пойму причину своих проблем, то, может быть, смогу их разрешить.

Итак, я начала ходить к психоаналитику. Я ложилась на диван, он садился сзади и не произносил ни слова. Когда вам и без того трудно говорить, это очень неприятно. Наконец ценой невероятных усилий я заставила себя рассказывать о своей жизни, о детстве, о своем плохом настроении. Но от него я по-прежнему не слышала ни слова! У меня было впечатление, что ему на меня наплевать или он меня презирает, и я ему так и сказала. Тут он проснулся

и спросил, было ли у меня когда-нибудь еще такое ощущение. Я снова заговорила, но он больше не реагировал. Я ходила к нему шесть месяцев, потом перестала. Может, его метод кому-нибудь и подходит, но не мне, вечно боявшейся быть никому не нужной и не интересной.

Приятельница рекомендовала мне другого психотерапевта, женщину. Та тоже была психоаналитического направления, но садилась лицом к лицу с пациентом. С ней я чувствовала себя гораздо лучше, она реагировала на мои слова. Я говорила о своем детстве, об отношениях с родителями, но при необходимости всегда могла посоветоваться по поводу любой возникшей проблемы. Мне кажется, она мне очень помогла, по крайней мере, я стала чувствовать себя увереннее. Уже то, что она проявляла ко мне подлинный интерес, давало мне ощущение, что я чего-то стою. Я осознала также, что моя мать, тоже депрессивная натура, постоянно поддерживала во мне чувство некоей вины. Терапия длилась четыре года, потом по взаимному согласию мы ее прекратили, — и потому что мне стало лучше, и потому что во всем этом появилось некоторое одобрение.

Но мои трудности, особенно в отношениях с друзьями, не исчезли. У меня по-прежнему оставалось впечатление, что я «хуже» собеседников и что в любой ситуации мне требуется вдвое больше усилий,

чем им. После прочтения одной статьи я обратилась к специалисту по когнитивной терапии. У него метод был совсем другой. Мы постоянно говорили о событиях моей повседневной жизни, и я должна была высказывать вслух все свои печальные мысли. Он называл это моим «внутренним монологом». Потом мы обсуждали все эти грустные мысли, и он помогал мне поставить их под сомнение. Он заранее определил срок, — я должна была ходить к нему раз в неделю в течение шести месяцев. Эта терапия дала мне очень много, я бы сказала, что она выработала у меня «хорошие рефлексы». Позже, когда у меня появлялись грустные мысли типа «я хуже других» или «у меня это никогда не получится», мне довольно быстро удавалось как бы разубедить себя. Я стала говорить более уверенно.

В общем, эти два психотерапевта мне помогли, но все-таки повседневная жизнь требовала от меня больших усилий.

И наконец как-то зимой у меня началась настоящая депрессия. Снова все виделось в черном свете. Наш семейный врач предложил мне попробовать антидепрессант. Я в это не очень-то верила. Разве какая-то пилюля может разрешить мои проблемы? И вдруг произошла настоящая революция! То есть вначале я ничего не ощущала, а потом все стало меняться. Утром я вставала гораздо бодрее, чем раньше, а через месяц почувствовала себя в полной форме.

Поймите меня правильно, это не был возврат к состоянию до депрессии, я чувствовала себя так, как никогда не чувствовала раньше. Я стала гораздо динамичнее, меньше уставала и, главное, перестала стесняться. Оказалось, что в обществе других людей мне всегда есть что сказать. Все окружающие были просто поражены.

Когда через шесть месяцев врач предложил мне больше не принимать лекарство, я хоть и неохотно, но согласилась. Вначале разницы не было, но через несколько недель вернулось то, что я называла своим «серым состоянием». Пришлось опять идти к врачу и просить новый рецепт. И снова я стала динамичной и уверенной в себе. С тех пор прошло три года. Время от времени я пыталась обойтись без антидепрессанта, но это всегда кончалось возвратом к прежнему состоянию. Я советовалась с другими врачами, с психиатрами, с профессорами.

В конце концов я привыкла к мысли, что, возможно, мне придется принимать это лекарство до конца жизни, как гипертоники принимают лекарство от давления. Сейчас я считаю, что то состояние, в которое приводит меня антидепрессант, и есть мое нормальное состояние и что только с антидепрессантом я могу оценить все, что есть хорошего в жизни. Многие говорят, что это неестественно, но ведь, например, очки — это тоже «неестественно», однако никому не придет в голову уговари-

вать близоруких выбросить их и жить в мире с нечеткими контурами! Я не виновата, что родилась такой. Если благодаря лекарству у меня появляется нормальный взгляд на мир, почему я должна от этого отказываться? Если бы кто-нибудь сказал мне такое лет десять назад, я пришла бы в ужас. Решать свои проблемы с помощью какой-то пилюли! Но с тех пор я прошла долгий путь, и моя жизнь стала счастливее.

Мы привели здесь этот длинный рассказ, потому что он похож на многие другие. Действительно, в некоторых случаях антидепрессант может существенно помочь конституционально-депрессивной личности. Стоит, во всяком случае, попробовать. Надо только иметь в виду, что обычно его действие сказывается не сразу, а через несколько недель. К тому же пока еще не существует лабораторного анализа, с помощью которого можно было бы точно определить, какой именно антидепрессант окажется наиболее эффективным для данного пациента. Нередко это бывает не первый и даже не второй выписанный врачом. Поэтому надо заранее подготовить себя к тому, что специалисту, возможно, понадобится несколько месяцев, чтобы подобрать вам нужное лекарство.

Как общаться с депрессивными людьми

Что нужно делать

- С помощью вопросов привлекайте их внимание к положительной стороне ситуации.

В любой ситуации депрессивная личность склонна видеть прежде всего отрицательную сторону. Для нее стакан всегда «наполовину пуст».

Вашу приятельницу назначили с повышением на вновь созданную должность. Ее реакция: «Это будет страшно трудно. Я не справлюсь. Этой работой никто тут раньше не занимался».

Возможно, вам очень хочется ответить: «Ты всегда все видишь в черном свете. Перестань жаловаться!» Но это не приведет ни к чему хорошему. У нее останется впечатление, что ее никто не понимает и не хочет понять, а это только усугубит ее депрессивный взгляд на жизнь. Лучше постарайтесь, не опровергая ее, напомнить о положительных сторонах ситуации, причем сделайте это в форме вопросов.

Например: «Конечно, это будет трудно, особенно вначале, но ведь это и интересно, правда?», «Почему ты считаешь, что не справишься? Ты каждый раз это говоришь, но всегда справляешься», «Никто этой работой не занимался? Но зна-

чит, тебе доверяют действительно ответственный пост».

Самое главное — не говорить с депрессивной личностью резко и напористо, а постараться постепенно подвести ее к идее, что стакан «наполовину полон».

Вы можете также напомнить ей случаи из прошлого, когда она тоже была настроена пессимистически, а все тем не менее разрешилось благополучно.

- Вовлекайте их в приятные занятия, совместимые с их возможностями.

Депрессивные личности часто склонны отвергать все, что могло бы доставить им удовольствие. Причин тут много, и они часто связаны между собой: усталость, плохое самочувствие, боязнь оказаться не на высоте, ощущение вины (у них нет права на удовольствие) и, главное, убежденность, что ситуация непременно сложится не в их пользу.

В отношениях с депрессивными личностями нужно избегать двух крайностей. С одной стороны, не следует полностью предоставлять их им самим, — пусть-де, если хотят, делают усилия. С другой, не надо навязывать им того, что выше их сил. Катрин, восемнадцати лет, рассказывает о своих родителях.

В отпуске у отца с мамой вечно проблемы. Мама скорее депрессивная натура, ей ничего не хочется делать, она готова целый день провести в шезлонге, за чтением или у телевизора. Отец, наоборот, страшно активный, все время старается ее «встряхнуть». Он заставляет ее идти на пляж, когда ей не хочется, или тащит на велосипедную прогулку, или приглашает на ужин знакомых, потому что любит общение. Через неделю мама срывается, плачет, и потом весь оставшийся отпуск они дуются друг на друга.

Отцу Катрин следовало бы лучше понимать жену. Половину дней он мог бы оставлять ее в покое, а в другое время предлагать ей что-нибудь полегче. И предлагать мягко, в форме просьбы, а не приказа. Например: «Послушай, мне бы очень хотелось пойти с тобой погулять. Я знаю, вначале тебе это трудно, но в конце концов, я уверен, мы оба получим удовольствие».

Мы прекрасно понимаем, каких усилий стоит оставаться спокойным, позитивным и благожелательным в отношениях с подлинно депрессивными личностями.

- Проявляйте к ним уважение по конкретным поводам.

Депрессивные личности часто очень низко себя ценят, и это, естественно, усиливает их плохое настроение.

Одно из лучших лекарств для них — это ваша привязанность и уважение, при условии, конечно, что они искренни.

Каждый день умеренная похвала по поводу того, что они сказали или сделали, будет повышать их самооценку, хотя сами они обычно этого не осознают. Но, чтобы ваши слова звучали убедительно и давали результат, хвалите не человека, а его поведение, притом в конкретной ситуации. Например, если вы скажете своей депрессивной помощнице: «Вы прекрасный специалист», она подумает, что вы либо не замечаете ее недостатков, либо ставите ее так низко, что стараетесь утешить.

Но если вы скажете: «Я считаю, что вы замечательно вышли из положения в этой истории с...», она, скорее всего, примет эту скромную похвалу, основанную на конкретном факте.

• Уговорите их обратиться к специалисту.

Как мы уже говорили, депрессивным личностям могут помочь лекарства или психотерапия. Правда, чтобы убедить их в этом, часто требуется немало времени и дипломатических усилий. Если человек не хочет идти к психиатру, предложите ему рассказать о своих проблемах врачу-терапевту, на это обычно соглашаются легче. Может быть, врач сумеет убедить его в необходимости принимать лекарства или проконсультроваться у психиатра.

Чего не нужно делать

- Не советуйте им встряхнуться.

«Ну встряхнись же!», «Кто хочет, тот может!», «Возьми себя в руки!» — с тех пор как существует человечество, подобные советы давались депрессивным личностям миллионы раз. Но, увы, ни малейшего толка от них нет. Даже если депрессивная личность пытается следовать вашим призывам, она все равно чувствует себя непонятой, отвергнутой и ущемленной.

- Не читайте им мораль.

«Где твоя воля?», «Ты себя распускаешь», «Не годится видеть все в черном свете», «Посмотри на меня, я все время стараюсь держать себя в руках!». Такие высказывания тоже в большом ходу. А между тем морализаторский и обвинительный тон тут абсолютно неуместен. Все равно что упрекать близорукого в том, что он плохо видит, или человека, подвернувшего ногу, в том, что он хромотает. А может, даже и хуже: многие депрессивные личности и без того живут с постоянным чувством вины, и незачем его еще усиливать.

- Не поддавайтесь их настроению.

Конституционально-депрессивные личности, сами того не желая, как бы предлагают нам разделить их видение мира и образ жизни. Рядом с ни-

ми, всегда такими печальными и озабоченными, мы тоже впадаем в грустное настроение или начинаем испытывать смутное ощущение вины из-за того, что не можем разделить их боль. Но как не может им помочь резкое обращение, так же не может помочь и попытка стать такими, как они. Уважайте свое стремление к свободе и радости, даже если общение с депрессивной личностью иногда приводит к тому, что вы забываете об этом. Жак, тридцати двух лет, муж Марианны, рассказывает.

В первые месяцы нашего брака я следил за малейшими переменами в настроении Марианны, чтобы, если нужно, тут же утешить и успокоить. Поскольку в компании ей было не по себе, я постепенно перестал встречаться со знакомыми. В субботу или воскресенье я люблю куда-нибудь ездить, а она нет, так что я стал оставаться с ней дома. В конце концов мне стало так тошно, что пришлось пойти к психиатру. Он объяснил мне, что, уступая всем требованиям жены, я не делаю лучше ни себе, ни ей. Тогда я снова стал предлагать ей куда-то ходить или ездить по выходным. Она по-прежнему отказывалась, и вот, к ее огромному удивлению, я взял и уехал один. После этого мы несколько раз «выясняли отношения». Я говорил, что понимаю ее, что уважаю ее желания и потребности, но хотел бы, чтобы и она

уважала мои. Сначала она восприняла это крайне враждебно, обвиняла меня во всех смертных грехах (и тут психиатр помог мне понять, что это не так уж страшно), но в конце концов в одно из воскресений поехала вместе со мной. С тех пор все стало понемногу налаживаться, по крайней мере раз в месяц мы ездим куда-нибудь вместе, и она стала ходить со мной в гости. Теперь я хочу уговорить ее тоже пойти к психиатру.

Наш совет («убедите депрессивную личность обратиться к специалисту») применим также и к вам, если вам приходится постоянно с этой личностью общаться. Советы профессионала могут вам помочь, как это было у Жака. Психиатр объяснит вам, что ваше поведение невольно поощряет депрессивные тенденции близкого человека, посоветует, что делать в конкретных жизненных ситуациях. С его помощью вам легче будет убедить близкого человека, в свою очередь, обратиться к специалисту, что, повторяем, представляется нам чрезвычайно важным.

Как общаться с депрессивными людьми

Что нужно делать

- С помощью вопросов привлекайте их внимание к положительной стороне ситуации.

- Вовлекайте их в приятные занятия, совместимые с их возможностями.
- Проявляйте к ним уважение по конкретным поводам.
- Уговорите их обратиться к специалисту.

Чего не нужно делать

- Не советуйте им встряхнуться.
- Не читайте им мораль.
- Не поддавайтесь их настроению.

Если это ваш начальник, регулярно проверяйте «здоровье» вашего предприятия.

Если это ваш сотрудник, почаще его хвалите.

Если это ваш спутник или спутница жизни, дайте им прочесть эту главу.

*Свойственны ли вам черты
депрессивной личности?*

	Да	Нет
1. Мне кажется, что я люблю жизнь меньше, чем большинство людей.		
2. Иногда я думаю, что было бы лучше, если бы я вообще не родился.		
3. Меня часто упрекают в том, что я вижу все в черном цвете.		
4. Бывает, что вроде бы приятные ситуации не вызывают у меня никакой радости.		
5. Иногда я чувствую себя обузой для близких.		
6. У меня легко возникает чувство вины.		
7. Я постоянно «пережевываю» свои неудачи.		
8. Я часто чувствую себя хуже других.		
9. Я быстро устаю, и у меня ни на что нет сил.		
10. Я откладываю на потом все, что связано с отдыхом и удовольствием, хотя на это у меня есть и время, и средства.		

(Ответить на вопросы самостоятельно, не спрашивая мнения окружающих!)

ГЛАВА III

Зависимый тип личности

Один: в плохой компании.

Амброз Бирс

Я очень общительный, — рассказывает Филипп, сорока семи лет, бухгалтер. — В этом и состоит моя проблема: я не могу обходиться без других.

Это началось очень давно, в детстве. Помню свой панический страх, что меня не примут в игру или в спортивную команду. Я готов был играть самые невыгодные роли, занимать самые плохие места. Я вызывался быть вратарем, когда другие хотели быть нападающими, или изображать индейца, когда прочие требовали себе роли ковбоев без страха и упрека. За это меня ценили и охотно приглашали играть; я очень гордился тем, что школьные заводи́лы вербовали меня в свой лагерь, и ради этого готов был на все.

При этом у меня не было ни малейшей уверенности в себе. Позже я стал отдавать себе отчет, что в то время никогда ничего не предлагал и не проявлял никакой инициативы. Наверно, я боялся, что любая моя идея будет раскритикована и отвергнута, а вместе с ней и я сам. Я никогда не осмеливался возражать приятелям, и это приводило бог знает к че-

му. Хорошо помню время, когда нашу компанию возглавляла некая «сильная личность». Мы тогда буквально разгромили один дом во время отпуска хозяев, мы воровали школьный спортивный инвентарь и совершали другие «подвиги» того же рода. Я был счастлив, что у меня такие «боевые» товарищи, и, конечно, подражал им во всем. Когда нас наконец поймали, мои родители и учителя сначала считали, что я просто сошел с ума. Они никак не могли представить меня в роли малолетнего правонарушителя: такой воспитанный и вежливый мальчик... Мне грозило исключение из школы; избежать его можно было, только признавшись, что я действовал по принуждению других. Но я в этом, конечно, не признался.

Я действительно страшно неуверен в себе. Мне всегда кажется, что другие выше меня, разбираются во всем лучше, судят основательнее. И значит, мне надо им подражать, стараясь извлекать из этого как можно больше пользы для себя. Я просто не способен относиться к людям критически. Бывает, что проходит время и я понимаю, что ошибся в ком-то. Я от этого страдаю, но прямо в лицо никому ничего не говорю. Потому что и в своем отрицательном мнении я тоже не убежден.

Я человек верный. Мне необходимо, чтобы меня окружали друзья и вообще люди, которые меня близко знают и ценят. Ко мне обычно относятся хорошо, потому что я альтруист и всегда готов оказать

услугу. Пожалуй что на работе мои коллеги этим несколько даже злоупотребляют. Они поняли, что дружеским участием могут добиться от меня чего угодно. Но должен признать, что и они мне помогают: очень часто я ни на что не могу решиться и советуюсь с ними. Я страшно боюсь совершить ошибку. Мне кажется, я ни разу в жизни не принял важного решения, не спросив предварительно мнения чуть ли не всех окружающих. И, если хорошенько подумать, многие из этих важных решений, касающихся меня и моей жизни, были на самом деле приняты другими.

Это началось еще в детстве. Так, в футбольный клуб меня записала мама, сам я вовсе этого не жаждал. Тем не менее я оказался способным игроком, дисциплинированным, с чувством коллективизма; все тренеры меня высоко ценили. Специальность мне выбрал отец, я стал, как и он, бухгалтером. Вообще-то у меня скорее гуманитарные наклонности, но я считал, он лучше меня понимает, что мне подходит и в какой области легче найти работу.

В юности я нравился многим девушкам: у меня довольно привлекательная внешность, я спортивный, общительный, отзывчивый, умею слушать, никогда никого не осуждаю. У меня было несколько подруг, но я продолжал жить у родителей. Так мне казалось удобнее; у нас были хорошие отношения, родители давали мне умные советы, особенно мама, которой я много рассказывал о своих девушках. Но вот отно-

сительно девушек — редко кого выбирал я сам, обычно это они меня выбирали. И если оказывалось, что мы друг другу не подходим, мне всегда было трудно решиться на разрыв, я ужасно боялся сделать глупость. К тому же я просто не мог оставаться один; та или другая, но девушка была мне необходима — прежде всего для внутреннего спокойствия и уверенности в себе. В сущности, я был создан для семейной жизни!

Во всяком случае, так мне заявила моя будущая жена, которая очень быстро во мне разобралась. Вначале она показалась мне не слишком привлекательной: немного старше меня, не совсем в моем вкусе в смысле внешности, по натуре довольно авторитарная, гораздо более образованная. Инициатива целиком исходила от нее. Но можно сказать, что мы дополняем друг друга и брак у нас в целом удачный. Она уверена в себе, требовательна к людям, иногда резка; я более гибкий, уступчивый, общительный. Нужно признать, что все вопросы — будь то домашние дела, отпуск или воспитание детей — решает в основном она.

Несмотря на семейную жизнь, я поддерживаю связь со многими старыми знакомыми. Я просто не могу не общаться с несколькими близкими друзьями, у которых всегда могу спросить совета, — от них я ничего не скрываю. Я не забываю и других старых приятелей. Иногда жена упрекает меня за то, что

я, как она выражается, «коллекционирую знакомства». Но как есть люди, которые не в состоянии ничего выбросить, так и я не могу ни с кем расстаться. К Рождеству я посылаю открытки людям, которых не видел двадцать лет и которых, скорее всего, никогда больше не увижу. Такой уж я есть: очень много вкладываю в отношения с другими, и, если связь прерывается, мне кажется, что я теряю какую-то часть самого себя.

Более того: иногда я очень беспокоюсь при мысли, что, скажем, встреча друзей или совещание состоится без меня, меня просто-напросто не пригласят. Стоит мне представить себе такое, как я сразу впадаю в транс. Как будто во мне сидит постоянный страх, что меня забудут на обочине. Все тот же детский страх — меня не выберут, не позвуют, и в конце концов я останусь один.

Иногда я сам на себя злюсь. Я понимаю, что из-за своего характера очень многое в жизни упустил. Например, я мог бы пойти по гуманитарной линии или хотя бы стать бухгалтером высшей квалификации. Но на бухгалтерских курсах я чувствовал себя не в своей тарелке. И потом с дальнейшей учебой просто не получалось, — моя будущая жена была уже не так молода, она хотела, чтобы мы скорее поженились и завели ребенка. Но в конце концов мне и так неплохо... Разве еще один диплом мог бы изменить мою жизнь?

Что можно сказать о Филиппе?

Рассказывая о себе, Филипп все время подчеркивает, как для него важно хорошее мнение и хорошее отношение окружающих. Ему непременно нужно входить в какую-то группу, пусть даже она не вполне отвечает его ожиданиям или не разделяет до конца его моральных ценностей. Чтобы стать полноправным членом группы, Филипп готов на компромиссы. Он всегда присоединяется к мнению других, не высказывает несогласия, без колебаний соглашается делать то, чего другие делать не хотят.

То, что толкает Филиппа к другим, — не просто желание установить контакт. Это также (и прежде всего!) страх оказаться в одиночестве. Одиночество для него — символ уязвимости. Он боится, что самостоятельно не сможет сделать правильный выбор, принять правильное решение. Поэтому он постоянно просит совета у других и где только возможно старается избегать инициативы. Он убежден, что другие обладают знаниями и способностями, которых сам он лишен.

Его жизнь во многом зависит от других. Позволяя им делать выбор и решать за него, Филипп фактически предоставляет им право строить его, Филиппа, жизнь по их усмотрению. Неудивительно после этого, что он недоволен собственным существованием...

Свойства зависимого типа личности

- Постоянная потребность во внимании и поддержке других:
 - колеблется, с трудом принимает самостоятельные решения;
 - часто предоставляет другим решать за себя;
 - практически не проявляет инициативы, следует за другими;
 - не любит оставаться в одиночестве или делать что-то в одиночку.
 - Страх перед разрывом, потерей контакта:
 - всегда говорит «да», чтобы не вызвать чьего-то недовольства;
 - очень беспокоится из-за чьего-либо неодобрения или критики;
 - соглашается на неприятные роли, неблагодарную работу, чтобы доставить удовольствие другим;
 - глубоко переживает любой разрыв.
-

В развитии отношений Филиппа с другими — будь то один человек или какая-либо группа — обычно можно наметить три фазы.

— Фаза первого знакомства. Филипп всячески старается вступить в контакт, делает усилия, чтобы понравиться.

— Фаза зависимости. Филипп целиком полагается на других, они его успокаивают и принимают

решения за него. Это период равновесия, своего рода успешного симбиоза.

— Фаза уязвимости. Филипп отдает себе отчет, насколько он зависит от других, и начинает испытывать страх при мысли о возможном прекращении или даже охлаждении отношений. Эта фаза очень быстро наступает у людей, страдающих патологической формой зависимости, — о них речь пойдет дальше...

Как Филипп видит окружающий мир?

Для зависимой личности характерны два глубоко укоренившихся убеждения. Первое — в одиночку ничего не добьешься; второе — другие сильнее и могут помочь, если заслужить их расположение. Стало быть, жизненно важно искать их поддержки, вступать с ними в как можно более тесные контакты.

Общаясь с окружающими, зависимая личность невольно старается выяснить, чем они могут помочь, в чем поддержать. На себя самого и свои возможности такой человек смотрит глазами других. «Безропотно принимай все, что исходит от других, потому что они тебе жизненно необходимы, и не делай ничего самостоятельно, ты к этому не способен», — так выразил один пациент идеи, которые, как он считал, внушали ему родители...

Зависимый человек убежден, что ему раз и навсегда отведена второстепенная роль, — как

в спорте, когда один член команды жертвует собой, подыгрывая другому, более умелому и способному. Но это смирение не бескорыстно: победа сильного дает слабому некое подобие безопасности. Послушаем, что рассказывает Жорж, тридцати трех лет, служащий торгового отдела.

Я всегда был на вторых ролях. Еще ребенком, когда я представлял себя на месте какого-нибудь литературного персонажа, это всегда был не главный герой, а его помощник, например не Робин Гуд, а Маленький Джон. Таким образом, я переживал все приключения героя, не проявляя никакой инициативы. Я стал взрослым, но ничего не изменилось. На работе я стараюсь «не высовываться», избегать ситуаций, где я могу оказаться на виду. Я хорошо себя чувствую, только работая вместе с другими, лучше всего в паре с кем-нибудь более опытным, и чтобы он мне четко говорил, что нужно делать.

А может быть, мы все зависимы?

Зависимость — неотъемлемая черта человеческой натуры. Младенцами мы полностью зависим от окружающих, и физически и психологически. Между зависимостью и самостоятельностью существует диалектическая связь. Очень давно люди поняли, что определенная степень зависимости помогает переносить испытания. В Библии, в Кни-

ге Екклесиаста, мы находим слова, которые могли бы стать девизом зависимых личностей: «Двоим лучше, нежели одному... Ибо если упадет один, то другой поднимет товарища своего. Но горе одному, когда упадет, а другого нет, который поднял бы его». Известно, что внутреннее равновесие человека часто зависит от его гибкости, умения быть самостоятельным в одних обстоятельствах и зависимым в других. Как мы увидим дальше, неспособность спокойно принять определенную степень зависимости отнюдь не свидетельствует о хорошем психическом здоровье.

Почему человек становится зависимым?

Почему же все-таки одни более зависимы, чем другие? Какую роль играют тут биологические факторы? К сожалению, об этом мы пока ничего не знаем. Но зато кое-что известно о роли определенного поведения родителей, определенных методов воспитания, определенных обстоятельств жизни.

Поведение родителей

Вот что рассказывает Натали, преподавательница, двадцати шести лет.

В детстве я одно время считала, что мои подлинные родители — это бабушка и дедушка. Отца с ма-

мой я воспринимала скорее как старших брата и сестру, неумело возившихся с младшей сестренкой. Когда я родилась, мама была совсем молодая и ни у нее, ни у отца не было специальности. Поэтому дедушка (мамин отец) настоял, чтобы мои родители жили вместе с ним и бабушкой. Дедушка всегда казался мне сверхчеловеком, всезнающим и способным разрешить любую проблему. Если кто-нибудь с ним не соглашался, это всегда приводило к конфликту, а потом обычно оказывалось, что дедушка прав. Во всяком случае, так это мне запомнилось.

Я видела, что родители, не внушавшие мне доверия, целиком зависят от дедушки. Наверно, поэтому у меня возникло убеждение, что нужно всегда стараться завоевать любовь и поддержку сильных личностей... Прошло много времени, прежде чем я в этом усомнилась. И лишь совсем недавно я узнала, что этот всезнающий и всемогущий дедушка был на самом деле страшным деспотом, не щадившим никого в своем окружении...

Дети — прагматичные существа. Далеко не всегда они прислушиваются к родительским советам, а гораздо чаще подражают родительскому поведению. Поэтому чрезмерная зависимость одного или обоих родителей от кого-либо со стороны неизбежно «заразит» и отпрысков, даже если родители на словах призывают их к самостоятельности...

Методы воспитания

Немного теории: чтобы ребенок мог стать самостоятельным, необходимы определенные условия. Прежде всего он должен располагать прочным «тылом»; вначале самостоятельность — это способность отдалиться от того, кого любишь. Ребенок должен быть уверен, что те, кого он любит, сами любят его настолько, что готовы принять и выдержать его отдаление. Более того, им следует поощрять его попытки достичь самостоятельности. Иначе у ребенка возникнет чувство вины, и это пресечет все усилия по достижению независимости.

Отсюда следует, что определенные методы воспитания могут способствовать формированию зависимой личности. Обычно тут бывает два варианта.

Родители мало интересуются детьми, не проявляют к ним подлинной любви и уважения. Дети стремятся заслужить эту любовь и стараются удвоить усилия, — ведь без родителей им не выжить.

Родители трясутся над детьми, и у тех невольно возникает ощущение, что они очень уязвимы и что окружающий мир полон опасностей, которых тем не менее можно избежать, если во всем слушаться «знающих людей»...

Обстоятельства жизни

Беседы с нашими пациентами наводят на мысль, что долгая разлука с родителями может сформировать у ребенка определенное убеждение, а именно: он был недостаточно к ним привязан, поэтому его бросили. Впоследствии такой ребенок буквально прилепляется к любому, с кем вступает в контакт. Познакомимся с историей Вивианы, пятидесяти шести лет.

В четыре года я заболела. Не знаю даже чем, мне никогда не говорили, может, туберкулезом. Но так или иначе для того времени это было что-то очень серьезное, потому что врач счел необходимым отправить меня на полгода в специальный детский санаторий далеко от дома. Помню, что меня привели в парк и посадили на качели, но, покачавшись в свое удовольствие, я обнаружила, что родители исчезли! Наверно, медсестры пытались мне что-то объяснить, но я этого совершенно не помню, помню только свою величайшую растерянность. Я была убеждена, что родители никогда не вернуться.

Через несколько дней я перестала есть и разговаривать. Потом я привязалась к одной из медсестер. Она приносила мне абрикосы из своего сада, и я ничего не хотела есть, кроме этих абрикосов. В конце концов ей удалось меня приручить, и постепенно

я опять стала обычной четырехлетней девочкой, начала играть и разговаривать.

Через полгода родители вернулись за мной. Это было ужасно! Я их не узнавала и цеплялась за «свою» медсестру. Родители винили себя. До такой степени, что впоследствии они полностью приняли мои «правила игры», — я шагу не могла ступить, не спросив предварительно их мнения. С тех пор я не выношу никаких расставаний, и мне постоянно необходима поддержка и одобрение других...

Когда зависимость замаскирована...

Существуют формы зависимости, которые не бросаются в глаза и проявляются лишь при определенных обстоятельствах, — как правило, подобных тем, которые эту зависимость породили. Послушаем Мартину, служащую тридцати восьми лет.

Я вполне независима во всем, что касается дружеских отношений и работы. Мое начальство поручает мне довольно ответственные дела, и меня это не пугает. Но вот в личной жизни... Пока я не слишком увлечена, все в порядке. Но когда человек действительно много значит для меня, мне приходится делать огромные усилия, чтобы на него не вешаться. Я должна бороться с собой и со своим желанием бук-

важно слиться с ним. Я знаю, откуда это идет. В свое время отец ушел от матери, потому что она была с ним слишком холодна. Мы, дети, остались с ней, но и нам она не выказывала особого тепла. Я всегда стремилась завоевать симпатию одноклассников, учителей и всех взрослых, с кем сталкивалась в жизни. Мне это было нужно, чтобы убедить себя, что я достойна любви, хотя моя собственная мать так мало мной интересуется...

В других случаях резкий отказ от помощи, хотя бы временной, неожиданно выявляет, что в глубине души человек уязвим и сомневается в себе. Вот что говорит Эрик, пятидесяти лет, руководитель небольшого предприятия.

Я знаю, что в моем стремлении любой ценой сохранить независимость есть что-то неестественное. Два раза в жизни я сталкивался с серьезными проблемами, — один раз когда целый год был безработным, другой — когда тяжело заболел. Конечно, тогда я не мог обойтись без помощи родных и друзей. Но, уверяю вас, меня это не только не утешало, а приводило в панику. Я казался себе паразитом, и у меня было ощущение, что это никогда не кончится. Я срывал зло на близких, а они не понимали, в чем дело. И только потом, когда это прошло, я смог спокойно все обдумать и объяснить им. Теперь я по край-

ней мере знаю, что незачем культивировать независимость, как будто это единственный показатель моральной силы и стойкости.

Когда зависимость становится болезнью

Определенная склонность к зависимости имеется практически у каждого из нас. Но, ненормально преувеличенная, она принимает патологические формы и приводит к тяжелым последствиям. Человек начинает предъявлять к окружающим чрезмерные требования, давить на других. «Ты не можешь меня бросить, иначе мне будет очень плохо и ты будешь виноват». Специальные исследования показали, что от четверти до половины пациентов врачей-психиатров обладают чертами зависимой личности. Особенно часто эти черты встречаются при депрессии и агорафобии. Замечено также, что зависимые личности нередко выбирают партнеров с властным, деспотичным характером. Женщины, молча сносящие побои мужей, мужчины-алкоголики тоже часто оказываются зависимыми личностями.

Зависимый человек, постоянно убеждающий себя в том, что ничего не может сделать самостоятельно, действительно превращается в беспомощное существо. Стараясь любой ценой избежать какой бы то ни было инициативы, риска или

конфликта, он становится крайне уязвимым. Об этом свидетельствуют, в частности, слова Люс, пенсионерки шестидесяти шести лет.

После смерти мужа я пережила настоящий кошмар: оказалось, что в социальном плане я полный инвалид. Я никогда не ходила одна в банк или к нотариусу, не умела выписать чек, заполнить налоговую декларацию. Всем занимался муж, и я это принимала как должное. Пришлось всему учиться заново. Сначала я рвалась призвать на помощь всех, кого только знала. Но психиатр, который тогда лечил меня от тяжелой депрессии, это категорически отсоветовал. С его помощью я научилась со всем справляться сама. На это ушли годы, но зато теперь я в состоянии жить самостоятельно...

Как общаться с зависимыми людьми

Что нужно делать

- Поощряйте инициативы независимо от результатов, внушайте, что неудачи не страшны.

Многие зависимые личности не решаются действовать из страха перед неудачей и ее последствиями. В их глазах окружающие всегда более компетентны, и, стало быть, от них постоянно можно ждать критики. Поэтому старайтесь поощрять все попытки к действию, даже безрезультатные, а с критическими замечаниями будьте осо-

бенно осторожны. Послушаем Феликса, студента двадцати одного года.

Один из первых, кто помог мне приобрести уверенность в себе, был мой тренер по теннису. Мне очень хотелось заниматься, но одновременно я страшно боялся показаться смешным и неуклюжим. В первый же день он отвел меня в сторону и сказал: «Мне наплевать на твои результаты, и я от тебя ничего не требую. Я хочу только, чтобы ты не боялся и начал играть. Только так ты научишься, и не у всех сразу получается, это нормально». Эти слова произвели на меня большое впечатление, так со мной еще никто не говорил. И потом он всегда замечал, когда я особенно старался, и хвалил меня, даже если ничего не выходило.

- Если зависимый человек обращается к вам за советом, спросите сначала, какова его точка зрения.

Зависимые личности обычно стремятся побудить окружающих принимать решения за них. Очень возможно, что у вас будет искушение поддаться: чтобы помочь, чтобы выиграть время, потому что в каком-то смысле вам легче принять решение, чем им, наконец, потому что приятно чувствовать себя опытным и всезнающим. Но вспомните знаменитую китайскую пословицу насчет рыбы и удочки... Вот что рассказывает Мелани, секретарша двадцати шести лет.

Я хорошо помню одну девушку, которая была у нас на практике. Она ничего не могла сделать сама и все время спрашивала меня. Вообще-то так бывает вначале со всеми новенькими, но потом они привыкают и справляются сами. А она — нет... В конце концов я перестала сразу ей отвечать и говорила каждый раз: «Я тебе скажу свое мнение, но сначала ты мне скажи, как бы ты поступила или что ты об этом думаешь», в зависимости от ситуации. Сначала она терялась, она считала, что я то ли подшучиваю над ней, то ли хочу показать, что она ничего не знает. Но постепенно дело пошло. Под конец она только изредка обращалась к другим и делала всю работу сама.

- Говорите зависимому человеку о ваших собственных слабостях и сомнениях, просите у него совета и помощи.

Такой подход содержит сразу два преимущества. Во-первых, вы постепенно повышаете самооценку зависимой личности, меняясь с ней ролями и давая возможность выйти из образа вечного просителя и ведомого.

Во-вторых, вы помогаете ей расстаться с идеей, что другие лучше и выше ее во всех отношениях. Показывая зависимому человеку, что вы иногда сомневаетесь в себе или что его советы вас интересуют, вы демонстрируете, что можно быть самостоятельным и уверенным в себе (как вы, само собой) и в то же время нуждаться в помощи дру-

гих. Послушаем Жоэля, страхового агента сорока лет.

Когда я только начал работать, мне очень повезло, у меня оказался совершенно исключительный начальник. Он всегда готов был дать мне совет и поделиться опытом, но в то же время говорил и о своих колебаниях и спрашивал моих советов. Вначале я страшно боялся сказать что-нибудь банальное или, хуже того, ошибочное, — а вдруг из-за меня он примет неправильное решение, какой ужас! Но у него была еще потрясающая способность спокойно реагировать на неудачи и дедрамматизировать их. То, что человек, которым я так восхищался, был способен к сомнению и нуждался в советах других, произвело на меня большое впечатление и очень помогло в жизни...

- Побуждайте зависимого человека разнообразить свои занятия, искать новые знакомства.

Вначале стоит помочь ему в этом. Даже если в результате у него образуются новые источники зависимости. Вот что рассказывает Виржини, чертежница тридцати двух лет.

Когда моя сестра приехала в Париж, ей было сначала очень трудно. Она всегда сильно зависела от родителей, а теперь буквально цеплялась за меня, и я не могла от нее отвязаться. Что бы я ей ни советовала — записаться в хор или спортивный клуб, пригла-

сидеть домой коллег, — ничего не помогало. Тогда я взялась за дело сама. Мы вместе записались в туристскую секцию. Потом она стала приглашать к себе и своих коллег, и моих знакомых, которых я ей представляла. В какой-то момент я спокойно могла отдаваться, она уже справлялась без моей помощи. Или, точнее говоря, она справлялась с помощью других.

- Дайте понять зависимому человеку, что вы не можете всегда вовлекать его в ваши дела, но делайте это так, чтобы он не обиделся.

Если вы регулярно общаетесь с зависимым человеком — не важно, приятелем или сотрудником — и, скажем, как-нибудь не пригласите его на вечеринку или не включите в работу над проектом, он будет глубоко обижен (хотя сказать вам ничего не посмеет). Но даже зная это, не делайте ничего тайком. И не мучайтесь угрызениями совести, не включайте его в последний момент в список приглашенных или рабочую группу. Постарайтесь спокойно объяснить, почему в этот раз его не привлекли, и тут же представьте доказательство вашей симпатии или уважения: пригласите его на другую вечеринку или другое совещание. Об этом рассказ Жана, специалиста по информатике двадцати девяти лет.

У меня на работе есть один сотрудник, как будто бы симпатичный, но в то же время какой-то ревни-

вый, что ли... Я долго не мог понять, что с ним, потому что он ничего не говорит прямо, а только напускает на себя печальный и обиженный вид. Он не переносит, когда что-то происходит без него. Например, мы организовали семинар по одной проблеме. Мы собирались два раза в месяц после работы. Лично для меня это дополнительная нагрузка, а у него еще к тому же семья, дети, так что ему я даже не предлагал. И он обиделся. Может быть, подумал, что мы считаем его недостаточно компетентным или не ждем от него никаких интересных идей. В другой раз одна сотрудница устроила у себя вечеринку. Квартира у нее маленькая, поэтому она пригласила только самых близких друзей, а он в их число не входит. Но когда он узнал об этой вечеринке, у него было что-то вроде депрессии. В конце концов я прямо спросил, в чем дело. Оказывается, у него было чувство, что он исключен из жизни отдела. Теперь мы знаем, что в таких ситуациях надо быть с ним очень осторожным и все объяснять...

Чего не нужно делать

- Имея дело с зависимым человеком, не принимайте решения за него, даже если он просит вас об этом; не кидайтесь ему на помощь при малейшей трудности.

Люди наивные или доброжелательные особенно стремятся помочь зависимым личностям, видя, что те не ленятся и не хитрят, а действительно страдают от трудностей повседневной жизни. Но если

вы что-то решаете или делаете за них, это только увеличивает их стремление постоянно требовать посторонней помощи и — что еще хуже — усиливает ощущение собственной слабости и никчемности. Об этом свидетельствует опыт Максима, инженера сорока шести лет.

Моя первая жена была человеком очень зависимым и незрелым. Я думаю, во мне ее больше всего привлекало то, что я выгляжу уверенным в себе. Она все перекладывала на меня. В первое время мне это нравилось и поднимало в собственных глазах. Но потом ситуация изменилась. Я по натуре ревнив, а она очень хорошенькая, и за ней многие пытались ухаживать. У нас начались ссоры. Она упрекала меня в том, что я ее подавляю и ничего не делаю, чтобы помочь ей приобрести уверенность в себе. Наверно, в глубине души она хотела нравиться другим, чтобы почувствовать эту самую уверенность. Но для меня это было невыносимо, и в конце концов мы расстались.

- Не критикуйте его инициативы, даже безрезультатные.

Если вы решили помочь зависимому человеку стать более самостоятельным, наберитесь терпения. Допустим, вы сумели убедить его, что надо проявлять инициативу и самому принимать решения. В этом случае готовьтесь иметь дело с послед-

ствиями, потому что он непременно обратится к вам, чтобы вы оценили результаты или констатировали провал... Нужно быть реалистом: зависимый человек в действительности, возможно, более компетентен и способен к действию, чем ему кажется, но все-таки часто менее компетентен, чем кажется вам! Если он берется за что-то, с вашей точки зрения, неподходящее и вы хотите его отговорить, действуйте с величайшей осторожностью. Ибо в принципе любую его инициативу следует приветствовать. Другое дело — способ исполнения и результаты, тут можно проявить искренность и высказать критические замечания. Послушаем Мартена, врача пятидесяти двух лет.

Я думаю, что совершил серьезные ошибки в воспитании старшей дочери. Я был с ней слишком суров, а жена слишком снисходительна. Я стремился сделать ее более самостоятельной, более активной, и мне тогда казалось, что чем слабовольнее ребенок, тем строже и требовательнее должны быть родители. Я всегда считал, что моя дочь из породы людей, которым на все плевать, что она способная, но слишком ленивая. Частично это правда, но я, видимо, поднял планку слишком высоко, и она стала еще больше сомневаться в своих возможностях. Уже будучи взрослой, она говорила, что это из-за меня она так зависит от других и не может ничего решить сама,

боясь, что ее будут упрекать, как когда-то упрекал я. Это правда, я ее ругал, когда она ничего не делала, но ругал и тогда, когда она что-то делала плохо — по крайней мере, с моей точки зрения...

- Не бросайте его на произвол судьбы, чтобы он «научился справляться самостоятельно».

Возможно, вам захочется, сознательно или просто от усталости, заставить зависимого человека действовать, как толкают в воду не умеющего плавать. Чтобы он вынужден был реагировать... Но чаще всего подобный эксперимент кончается плохо, и в результате зависимые личности еще больше убеждаются в своей неспособности действовать самостоятельно. Нет, нужно, чтобы все делалось постепенно. Правда, тут есть свои трудности, и вам придется постоянно быть начеку, потому что зависимая личность, даже одобряя в принципе идею самостоятельности, все равно будет искать поводы просить помощи или вообще отказаться от достижения цели. В этом смысле поучителен рассказ Жан-Мишеля, пенсионера шестидесяти пяти лет.

Наш сын всегда очень зависел от нас, мать всю жизнь над ним тряслась. Когда он окончил школу, я решил, что пора ему учиться жить самостоятельно. Я обещал ему определенную сумму денег ежеме-

сячно и настоял, чтобы он поступил в университет на другом конце Франции. Но ничего хорошего из этого не вышло. Он звонил нам каждый вечер и держал у телефона часами; потом я узнал, что он звонил еще и днем, чтобы отдельно поговорить с матерью. Он ни с кем не сумел подружиться, а питался черт знает как. Когда мать поехала его навестить, она пришла в ужас от грязи и беспорядка в его комнате. И неудивительно! Ведь дома она только и делала, что убирала за ним и старалась предугадать малейшее его желание. Теперь он был неспособен купить себе пару яиц и сварить их. К тому же он очень страдал от разлуки с нами. В конце концов мне пришлось уступить и разрешить ему перевестись в другой университет поблизости от дома.

- Не позволяйте зависимому человеку «оплачивать» ваше хорошее отношение: делать вам подарки, заниматься вместо вас неприятными делами.

Зависимые люди часто стремятся «купить» симпатию других — с помощью подарков, услужливости, готовности исполнять неприятную или грязную работу. Принимая все это, вы попадаете в порочный круг, ибо будете чувствовать себя обязанными «отплатить» им своей привязанностью или покровительством. Да, преданность и восхищение зависимых личностей имеют свою цену. Послушаем Октава, биолога двадцати восьми лет.

Когда я в первый раз ехал в летний лагерь, я очень беспокоился, как у меня сложатся отношения с другими ребятами и с вожатыми. Поэтому я вызывался делать все, что другие не любили: убирать со стола, мыть посуду, вытаскивать мусорные баки. На свои карманные деньги я покупал конфеты и комиксы для соседей по комнате. И это сработало: ребята охотно принимали меня в игры и вожатые тоже относились хорошо. Тогда мне казалось, что это единственный способ завоевать себе место под солнцем.

- Не давайте зависимому человеку вечно «путаться у вас под ногами».

Уязвимость зависимых личностей, порой такая трогательная, их подлинное внимание к вам, их умение потихоньку занимать свое место в жизни других иногда превращают их в своего рода «симпатичных паразитов». Если не поставить им четких границ, они могут постепенно «оккупировать» все ваше жизненное пространство. И снова это представляет двойное неудобство — как для вас, так и для зависимой личности, которая еще больше теряет уважение к себе, видя, что ее принимают, фактически не проявляя к ней никакого интереса. Об этом свидетельствуют, в частности, слова Оливье, тридцати двух лет, консультанта по приему на работу.

В университете у меня был однокурсник, который вечно ходил за мной по пятам. В конце концов я стал

позволять себе с ним такое, чего не позволял с остальными: когда он звонил (а разговор мог длиться часами), я одновременно занимался другим — читал, писал, приводил в порядок бумаги. Иногда он засиживался у меня, а я делал свои дела, лишь изредка обращаясь к нему с разговором. Под конец он стал для меня чем-то вроде растения или домашнего животного, он садился где-нибудь в углу с книгой, и я о нем вообще забывал...

Как общаться с зависимыми людьми

Что нужно делать

- Поощряйте инициативы независимо от результатов, внушайте, что неудачи не страшны.
- Если зависимый человек обращается к вам за советом, спросите сначала, какова его точка зрения.
- Говорите зависимому человеку о ваших собственных слабостях и сомнениях, просите у него совета и помощи.
- Побуждайте зависимого человека разнообразить свои занятия, искать новые знакомства.
- Дайте понять зависимому человеку, что вы не можете всегда вовлекать его в ваши дела, но делайте это так, чтобы он не обиделся.

Чего не нужно делать

- Имея дело с зависимым человеком, не принимайте решения за него, даже если он просит вас об этом; не кидайтесь ему на помощь при малейшей трудности.

- Не критикуйте его инициативы, даже безрезультатные.
- Не бросайте его на произвол судьбы, чтобы он «научился справляться самостоятельно».
- Не позволяйте зависимому человеку «оплачивать» ваше хорошее отношение: делать вам подарки, заниматься вместо вас неприятными делами.
- Не давайте зависимому человеку вечно «путаться у вас под ногами».

Если это ваш начальник, станьте его правой рукой и попросите прибавки.

Если это ваш сотрудник, напомните ему его обязанности.

Если это ваш спутник или спутница жизни, помните, что, как бы вы ни гордились своей «руководящей ролью», когда-нибудь вам это может стать в тягость.

*Свойственны ли вам черты
зависимой личности?*

	Да	Нет
1. Прежде чем принять важное решение, я спрашиваю мнение других.		
2. Мне трудно закончить разговор или сказать собеседнику, что я должен идти.		
3. Я часто сомневаюсь в себе.		
4. В компании или среди коллег я редко предлагаю что-либо, а обычно делаю то, что предлагают другие.		
5. Мне обязательно нужно иметь около себя близких людей, на которых я могу положиться.		
6. Я могу пожертвовать собой ради других.		
7. Очень часто я держу свое мнение при себе, боясь вступить в конфликт с собеседником.		
8. Я не люблю расставаться с людьми или терять их из вида.		
9. Я очень чувствителен ко всякого рода несогласию и критике.		
10. Мне часто говорят, что я заслуживаю большего.		

(Ответить на вопросы самостоятельно, не спрашивая мнения окружающих!)

ГЛАВА IV

Пассивно-агрессивный ТИП ЛИЧНОСТИ

Кароль, банковская служащая двадцати восьми лет, рассказывает о своей коллеге Сильви.

С виду Сильви ничем не отличается от других. На первый взгляд она работает как все, у нее нормальные отношения с коллегами, она не стремится как-то выделиться. Так мне казалось, когда я только поступила на работу. Но через несколько недель я поняла, что Сильви ведет постоянную войну с нашим начальником Андре. В частности, на совещаниях, когда Андре предлагает всем высказаться, Сильви почти всегда молчит, но при этом напускает на себя мрачный и враждебный вид, как будто ей невероятно скучно. Правда, если Андре обращается непосредственно к ней, она отвечает, и как будто бы любезно, но все, в том числе и Андре, тут же чувствуют фальшь.

Сразу после совещания Сильви начинает комментировать решения Андре или новые указания дирекции. Надо сказать, что она очень умная и быстро на-

ходит слабые места. Она выполняет все, но так формально и скрупулезно, что работа невольно замедляется. Сильви это прекрасно понимает, но, видимо, ей нравится «саботировать» так, чтобы ее нельзя было ни в чем упрекнуть. Она пытается нас убедить, что мы все компетентнее Андре, что дирекция нас недооценивает и вообще мы постоянно в проигрыше.

Мы давно привыкли к ее высказываниям и не обращаем на них внимания. Но несколько месяцев назад у нас появилась новая молодая сотрудница, Изабель, и Сильви сумела перетянуть ее на свою сторону. Настроенная таким образом, Изабель стала критиковать Андре на совещаниях и отказываться от дополнительной работы. Андре быстро понял, откуда ветер дует, и вызвал Сильви «на проработку». Она вышла от него, хлопнув дверью, и на завтра не явилась. Мы узнали, что она получила больничный лист на две недели.

В отсутствие Сильви Изабель успокоилась и в конце концов приняла нашу точку зрения: конечно, у Андре есть свои недостатки, но в целом он хороший начальник, справедливый и заботливый. Когда Сильви вернулась, я специально завела с ней разговор о том, что нужно все-таки стараться поддерживать спокойную и дружескую обстановку. Но она полностью отрицала свою роль в конфликте; по ее мнению, все дело было в Андре и плохих условиях работы.

И все пошло по-старому. На совещаниях Сильви сидела с мрачным видом, а работу сдавала с опозданием. Андре попросил перевести ее в другое отделение банка, но она отказалась и обратилась за поддержкой в профсоюз. Обстановка стала совершенно невыносимой.

Самое странное то, что вне работы Сильви довольно симпатичная. Вначале мы иногда ходили вместе в кино или по магазинам, и у нее всегда было хорошее настроение. Но на работе она превращается буквально в ведьму. Может, это в какой-то степени потому, что нынешняя работа ниже ее возможностей. Сильви гораздо образованнее всех нас, но с ее квалификацией устроиться трудно. И вместо того чтобы принять то, что есть, или все-таки попытаться найти другое место, она злится на начальство.

Что можно сказать о Сильви?

Создается впечатление, что на рабочем месте Сильви только и делает, что сопротивляется вышестоящим. Она оспаривает их решения, тянет с выполнением работы и старается привлечь на свою сторону остальных. Можно подумать, что любую просьбу или указание начальства она воспринимает как оскорбление. Судя по словам ее коллеги Кароль, Андре вполне хороший началь-

ник. И недовольство Сильви вызвано, скорее всего, не его личными качествами, а тем, что он стоит выше ее на служебной лестнице. Не забудем также, что Сильви критикует всю дирекцию банка и считает себя незаслуженно обиженной. Можно сказать, что Сильви не выносит, чтобы ею командовали.

Но Сильви не выражает свое недовольство открыто и в полный голос. Она тянет с выполнением работы, не участвует в дискуссиях во время совещаний, с тем чтобы потом подвергнуть критике все, что там говорилось. Она не ведет открытую борьбу, а науськивает молодую наивную сотрудницу. Сильви сопротивляется начальству пассивно или косвенным образом.

Вне работы, когда от нее ничего не требуют, Сильви может быть вполне приятным человеком. Это доказывает, что ее проблема коренится в отношении к вышестоящим.

Нетерпимость к руководству, пассивное сопротивление: у Сильви мы видим типичные черты пассивно-агрессивной личности.

Свойства пассивно-агрессивной личности

- Обычно сопротивляется требованиям других как в профессиональной области, так и в личных отношениях.
- Постоянно критикует вышестоящих и их указания.

• Но делает это косвенным образом: тянет с работой, дует, «забывает», жалуется на то, что ее не понимают или недооценивают.

В ходе наших семинаров на предприятиях именно этот тип личности вызывает обычно самую враждебную реакцию участников, особенно руководящих кадров. Действительно, очень тяжело иметь под началом пассивно-агрессивного человека: неприятная обстановка гарантирована. Внешне с вашими решениями будут соглашаться, но не будут их выполнять или же будут выполнять медленно и плохо. Кто-то из пассивно-агрессивных личностей в состоянии удержаться в границах дозволенного, другие переходят эти границы, и их переводят на новое место или увольняют. Как объяснить такое поведение, иногда почти самоубийственное?

*Как пассивно-агрессивные личности видят
окружающий мир?*

Девиз пассивно-агрессивной личности можно, видимо, сформулировать фразой: «Подчинение есть поражение». Не только приказ, иногда и обычная просьба вызывает у таких людей недовольство и чувство протеста. Но этот протест они редко выражают открыто, потому что вторым их

девизом могло бы быть: «Говорить то, что думаешь, рискованно».

Все мы много раз бывали свидетелями пассивно-агрессивного поведения. Официант, которому вы сказали, что слишком долго ждете, направится к кухне нарочито медленным шагом. Ребенок, которому вы велели идти в свою комнату делать уроки, просто растянется на кровати. Ваша дочь, которую вы упрекнули, что она слишком долго занимает телефон, нарочно придет к столу позже всех. Медсестра в больнице, которую вы, по ее мнению, вызываете слишком часто, заставит вас ждать. Секретарша, которой вы сделали замечание, завтра скажется больной. Все эти различные ситуации объединяет то, что в них участвуют два человека, причем один из них «вышестоящий»: начальник и подчиненный, клиент и обслуживающий персонал, взрослый и ребенок.

А вам не случалось вести себя подобным образом? Если, например, вас о чем-то попросят не слишком любезно, у вас не возникнет искушения промолчать и не выполнить просьбу?

*Пассивно-агрессивная личность — характер
или поведение?*

Итак, мы на каждом шагу встречаем людей, прибегающих к пассивно-агрессивному поведе-

нию в определенных жизненных обстоятельствах. Еще более яркий пример — переходный возраст. Очень многие подростки протестуют против любого авторитета и ведут себя пассивно-агрессивным образом: запускают учебу, раздражают родителей, отказываясь помогать по дому, и т.д. Но это нормальная фаза их психологического развития, необходимая для становления личности. К тому же часто они ведут себя совершенно иначе, когда оказываются вне дома (и родительской власти) или просто находят какое-либо интересное, целиком их захватывающее дело. То есть речь идет не о личностном расстройстве, а о стиле поведения, об явлении преходящем и часто встречающемся в подростковом возрасте.

Но есть и другие случаи, когда косвенное противостояние любому авторитету типично для человека на протяжении всего его существования и составляет подлинный стиль жизни. Послушаем рассказ Лоранс, тридцати двух лет, обратившейся к психотерапевту после многих профессиональных и личных неудач.

Вспоминая свою жизнь, я осознаю, что уже много лет со мной повторяется одна и та же история. Как только я чувствую, что меня к чему-то принуждают, — все равно кто, родители, друг или начальник, — я сразу настраиваюсь против, и дело обычно

кончается разрывом. Не знаю, как другие выходят из положения, — может, они покорнее или дипломатичнее меня?

Например, со всеми знакомыми мужчинами всегда получалось одно и то же: мне казалось, что они решают за меня, как будто я обязана подчиняться. Вот Ален, скажем, звонил мне на работу и говорил что-нибудь вроде: «На этот уик-энд мы едем в Нормандию». Я не возражала, но в душе тут же начинала злиться. Я люблю Нормандию, но с какой стати он решает за меня? В пятницу я нарочно задерживалась на работе, и чем больше он просил меня поторопиться, тем больше я находила незаконченных дел. Отъезд откладывался на субботу, но в субботу я жаловалась на усталость, и вообще стоило ли ехать на такое краткое время?

Сначала Ален мне искренне сочувствовал, но потом стал сердиться. Надо сказать, что я «наказывала» его еще и по-другому: часто говорила, что меня к нему не тянет. Естественно, в конце концов он ушел, и только потом я поняла, какой это чудесный человек. Многие девушки были бы счастливы с ним встречаться.

На работе получается примерно то же самое. Я поняла, что выискиваю любой предлог — решение, которое можно истолковать как несправедливое, совет, данный в авторитарной манере, чтобы тут же начать потихоньку сопротивляться. Со всеми

начальниками у меня возникали конфликты. Правда, на каждой работе я удерживалась довольно долго, потому что хорошо знаю свое дело, и, если мне давали возможность работать более или менее самостоятельно, все было в порядке. Может, все бы и устроилось, но я постоянно была недовольна, мне хотелось еще большей независимости, и в конце концов ни один начальник не выдерживал.

Я понимаю, что эта нетерпимость к любого рода подчинению захватывает все стороны моей жизни. Когда я нахожу на ветровом стекле своей машины подsunутую под «дворник» бумагу с требованием уплатить штраф за неправильную стоянку, я ее немедленно рву, хотя прекрасно знаю, каковы будут последствия, со мной это уже случалось. В конце концов с моего счета снимут сумму всех неоплаченных штрафов плюс пени. Даже в гостинице, где положено сдать комнату до двенадцати дня, я вольно или невольно стараюсь задержаться.

Я не знаю, почему я такая. Точнее, я кое о чем догадываюсь. Мой отец был очень авторитарным, он всеми хотел командовать. Годами я видела, как мать дулась на него, слышала ее постоянные жалобы на усталость и плохое самочувствие. Когда они шли куда-нибудь вдвоем, мать собиралась буквально часами, пока отец не выходил из себя. Нас с сестрой он тоже хотел подчинить. Он следил за тем, когда мы уходим и приходим, как одеваемся, с кем встречаем-

ся, — он считал, что и друзей нам должен выбирать только он! Моя старшая сестра резко этому воспротивилась (тем более что и характером она похожа на отца) и очень скоро ушла из дому. А я не посмела, я боялась гнева отца. И вот, как мать, я начала тайком ему сопротивляться. Я плохо училась, делала все неохотно и медленно. И если мне удавалось вывести его из себя, я испытывала какую-то мрачную радость. Да, наверно, я бессознательно подражала матери.

Как общаться с пассивно-агрессивными людьми?

Что нужно делать

- Будьте любезны и доброжелательны.

Пассивно-агрессивные личности очень остро воспринимают все, в чем им видится недостаток уважения. Если вы попросите их о чем-то в резкой манере или с отсутствующим видом, они тут же настроятся враждебно. Впрочем, поставьте себя на их место: как вы реагировали в последний раз, когда ваш начальник сухо приказал вам сделать что-то? Даже если вы в принципе согласны, у вас, возможно, появилось искушение игнорировать этот приказ, потому что высокомерный вид и тон начальника вызвали у вас раздражение. А пассивно-агрессивные личности испытывают скрытый гнев очень часто, так что если вы будете с ними вежливы и дружелюбны, это вам же облегчит жизнь. А уж

если ваша просьба или требование может причинить им неудобство, непременно выразите свое сочувствие и понимание ситуации.

Например, вы в давно уже сделали заказ в ресторане, но его все не несут. Вы подзываете официантку, у которой весьма мрачный вид. Сравните два варианта.

Первый: «Вы знаете, сколько времени я жду? Это просто невероятно! Нельзя ли побыстрее?»

Второй: «Я очень спешу. Я вижу, что у вас много народу, но если бы вы могли обслужить меня побыстрее, я был бы вам очень благодарен».

Ни тот ни другой подход не гарантирует результата. Но, приняв первый, вы наверняка спровоцируете новую пассивно-агрессивную реакцию. Официантка, может быть, и поторопится, но найдет возможность «наказать» вас другим способом: «забудет» принести приборы, «исчезнет» именно тогда, когда вы собрались заплатить, или усадит за соседний столик шумную компанию.

Другой пример. Вам позарез нужно, чтобы секретарша еще до конца дня отпечатала несколько писем. Так как у нее и без того много работы, ей, возможно, придется задержаться.

Первый вариант: «Послушайте, мне абсолютно необходимо, чтобы это было сделано сегодня».

Второй: «Я вижу, что у вас много работы (выражение сочувствия), но мне абсолютно необходимо,

чтобы эти письма были готовы сегодня. Давайте подумаем, как это можно устроить».

Во втором случае вы предоставляете секретарше некоторую независимость: она вместе с вами должна решить, как ей организовать свою работу. В дальнейшем мы увидим интерес и пользу такого подхода.

- Всякий раз, когда только возможно, спрашивайте их мнение.

Я работаю в фирме по пошиву готовой одежды, — рассказывает Катрин. — Я отбираю по образцам ткани, а мой помощник заказывает их у поставщиков. Раньше я просто давала ему список, и он занимался всем остальным. Но когда возникали проблемы с поставщиками, он не пытался их разрешить или прийти к какому-то компромиссу, а целиком шел на поводу у поставщиков. В результате мы получали не ту ткань или заказ выполнялся с опозданием. Я уже готова была сама связаться с поставщиками, но у меня полно своей работы, и потом, зачем существует помощник? К тому же он парень очень неглупый и, если бы захотел, вполне мог бы справиться самостоятельно. Я решила было поговорить с ним начистоту, но одумалась: он очень обидчивый, и дело у нас могло бы дойти до разрыва. Вполне возможно, что ему неприятно было ощущать себя простым исполнителем. Когда пришло время заказывать ткани для

новой серии, я показала ему то, что отобрала, и спросила, как ему это нравится и не хочет ли он что-нибудь предложить. Он удивился, но сделал несколько замечаний, надо сказать весьма толковых. Я внимательно все выслушала и кое-что приняла. На этот раз с поставщиками не было никаких проблем. Он сумел отстоять мои идеи, в разработке которых сам участвовал.

К сожалению, не все руководители поступают как Катрин, — думают, вместо того чтобы грубо навязывать свою волю. Катрин открыла для себя важнейший закон психологии, многократно подтвержденный на практике: человек тем более удовлетворен своей работой, чем более у него создается впечатление, что он участвует в принятии связанных с ней решений.

Конечно, в реальной жизни это не всегда возможно. Но как часто руководители и не желают допускать подчиненных к решению проблем, связанных с их работой, и это порождает бессознательный, а иногда и сознательный саботаж. Бывает, что целая бригада или отдел становятся пассивно-агрессивными исключительно по причине неумелого руководства.

- Помогайте им высказываться откровенно.

Пассивно-агрессивная личность выражает свою агрессивность косвенным путем, считая, что так рискует меньше (и в некоторых случаях это, увы, соответствует истине). Но в других случаях, если вы побудите ее откровенно высказать свое недовольство, это позволит обсудить проблему и, может быть, найти взаимоприемлемое решение. Послушаем Эрве, тридцати шести лет (вместе с женой Мартиной ходит к психотерапевту).

В поведении Мартины меня особенно раздражало вот что: вечером после ужина, когда я обычно читаю газету, она ставит посуду в моечную машину и что-то моет сама, но все это со страшным грохотом. В конце концов я не выдерживаю, встаю и предлагаю помочь, но она с мрачным видом отвечает, что не нужно, она прекрасно справляется сама, а я-де так не сумею. Я опять берусь за газету, она шумит меньше, но завтра все повторяется. Когда я прошу ее быть потише, она отвечает, что, если мне так трудно переносить шум, я могу пока пойти прогуляться.

В конце концов я затронул эту проблему на одном из сеансов психотерапии. Понадобилось бог знает сколько времени, чтобы Мартина призналась, что обижена на меня, из-за того что я мало с ней разго-

вариваю. Я был поражен, потому что, наоборот, всегда стараюсь завязать разговор, а она отмалчивается. Но по крайней мере я понял, что этим своим шумом она хотела меня наказать. И даже мои попытки поправить дело ни к чему не приводили, у нее накопилось против меня слишком много злобы.

Наверно, я не соответствую ее идеалу мужа, и, даже если мы оба будем делать усилия, это вряд ли что-то даст. Мы стали думать о разводе, но по-прежнему ходим к психотерапевту, чтобы развод прошел как можно менее болезненно.

Этот пример показывает, что психотерапия бывает нужна не только чтобы сохранить семью, но также чтобы помочь людям достойно расстаться. Но, главное, пример Мартины свидетельствует, что пассивно-агрессивное поведение служит прежде всего для наказания и что люди часто избегают откровенного объяснения, которое лишило бы их излюбленного средства мести. Но даже и в этом случае стоит попытаться вызвать их на откровенный разговор. Предположим, Эрве сказал бы Мартине: «Ты страшно шумишь. Мне кажется, этим ты хочешь мне что-то сказать». Скорее всего, она стала бы возражать, но после этого ей было бы труднее вести себя по-прежнему.

- Напоминайте им правила игры.

Наверно, воспитывая своих детей, вы предоставляете им гораздо больше свободы, чем было в детстве у вас, а тем более у ваших родителей. Школа тоже изменилась: нерадивых учеников наказывают реже, чем раньше; дети больше не боятся учителей. Ученики свободно высказывают свое мнение и готовы обсуждать предложения учителей, — сами учителя их к этому обычно и побуждают. Даже в армии, этом всегдашнем бастионе дисциплины, произошли перемены, и рассказы про сурового старшину все меньше соответствуют действительности. Словом, молодое поколение с детства привыкает свободно выражать свое мнение и участвовать в принятии решений.

Что же происходит, когда молодые люди начинают работать и впервые сталкиваются с авторитарным начальством? Несомненно, переносить это им гораздо труднее, чем было в свое время старшему поколению, — те с детства привыкли иметь дело с авторитарными родителями, потом с авторитарными учителями и, наконец, с авторитарными старшинами. В наши дни многие молодые люди впервые сталкиваются с принуждением, с указаниями, которые невозможно оспорить, только на работе. Неудивительно, что некоторые не желают, чтобы ими командовали. К тому же их квалификация часто гораздо выше, чем была в их

возрасте у начальника. Поэтому они ставят под сомнение его решения или выражают свое недовольство пассивно-агрессивным способом (учитывая плачевное состояние рынка труда, это менее рискованно).

Поэтому руководителям следует всегда, когда только возможно, привлекать подчиненных к решению производственных проблем. Такой стиль руководства соответствует не только привычкам и потребностям молодого поколения, но и моральным ценностям общества, которое поощряет отношения большего равенства в семье, в школе, даже в отношениях врача и больного (все больше пациентов ждет от врача не только назначений, но и объяснений). Но эти отношения равенства не всегда возможны, поэтому пассивно-агрессивное поведение будет существовать, пока существуют (в широком смысле) старшие и младшие.

Если под вашим началом имеется пассивно-агрессивная личность и все ваши попытки улучшить отношения ни к чему не привели, стоит, пожалуй, напомнить ей правила игры. Приводим пример небольшой «речи», которую уместно в таком случае произнести.

«В последнее время ваше отношение к работе меня несколько беспокоит. Например... *(опишите конкретный случай)*. У меня сложилось впечатление, что вы не

согласны выполнять задания, которые я вам даю (*вы выражаете свою точку зрения*). Я предложил вам высказать свое мнение (*напомните, когда, при каких обстоятельствах*), но вы этого не сделали. Я вполне понимаю, что иногда работа кажется вам скучной. Может быть, вы считаете, что она ниже ваших возможностей (*выражение сочувствия*)? Но мне приходится вам напомнить, что существуют правила игры. Вам платят за то, чтобы вы делали определенную работу. Согласен, что правила суровые, и вы, возможно, думаете, что заслуживаете более интересного дела. Может быть, вы и правы (*выражение сочувствия*). Возможно, вы также считаете, что у меня недостаточно высокая квалификация (*выражение сочувствия*). Думайте что хотите, это ваше дело. Но если вы намерены продолжать работать со мной, вам следует принять наши правила игры (*твердое напоминание*). В ближайшее время я жду от вас...»

В этой речи содержатся два важных момента.

— Вы проявляете внимание к другому и показываете, что признаете его как самостоятельного человека, со своими мыслями и чувствами.

— Напоминаете, что в ваших отношениях нет ничего личного, что они полностью определяются ситуацией (начальник — подчиненный), то есть не зависят ни от него, ни от вас.

Конечно, было бы наивным считать, что таким образом можно разрешить все проблемы, но попытаться, безусловно, стоит.

Чего не нужно делать

- Не притворяйтесь, что не замечаете их недовольства.

Если вы замечаете, что ваш спутник (спутница) жизни или сотрудник дуются на вас, у вас может возникнуть желание промолчать, не реагировать, пока это не пройдет. Но, увы, в большинстве случаев само это не проходит. Не забывайте, что пассивно-агрессивное поведение — это почти всегда некий сигнал. Если вы делаете вид, что не воспринимаете этот сигнал, другой, скорее всего, будет увеличивать его мощность, пока вы не отреагируете. Поэтому, как только вы заметите недовольную мину, проявление злой воли, стремление косвенным образом наказать вас, немедленно обратитесь к другому с вопросом. Например: «Мне кажется, ты чем-то недоволен. Или я ошибаюсь?» После таких слов другой вряд ли сможет «укорениться» в своем пассивно-агрессивном поведении. Чем чаще вы будете задавать этот вопрос, тем быстрее и легче другой будет высказывать свои подлинные чувства и мнения.

- Критикуя их, не уподобляйтесь родителям.

Как вы уже поняли, пассивно-агрессивное поведение есть форма бунта против авторитета. Первая модель авторитета для всех нас — это родители. Отсюда следуют два вывода.

— Мы склонны критиковать других в той же манере, в какой это делали наши родители, то есть «читать мораль», широко пользуясь понятиями «хорошо» и «плохо».

— В то же время мы с трудом переносим, когда нас таким образом критикуют другие, — ведь никто не хочет, чтобы с ним обращались как с ребенком.

Поэтому старайтесь не употреблять фраз типа: «Ваше поведение недопустимо», «Вам должно быть *стыдно*», «Вы поступаете очень плохо». Вместо этого скажите о конкретных последствиях поведения, которое вы критикуете.

Не говорите: «Вы опять опоздали. Это недопустимо. Вы ведете себя невежливо по отношению ко всем» (*нравуучение общего характера*).

Скажите: «Сегодня утром вы опять опоздали на совещание. Это мешает работе отдела (*последствия для работы*) и очень неприятно мне» (*последствия для вас*).

Вся проблема в том, что прежде всего нам приходят в голову нравоучительные высказывания, потому что именно их мы больше всего слышали в детстве и отрочестве, то есть в период ученичества.

- Не давайте вовлечь себя в замкнутый круг взаимного мщения.

Мари-Поль, шестнадцати лет, рассказывает психотерапевту об отношениях с матерью. Та разведена, и недавно у нее появился друг.

Вечером мама очень часто уходит из дому. Мне это действует на нервы, и я тоже ухожу и стараюсь вернуться еще позже ее. Она из-за этого волнуется, а недавно решила меня наказать — стала давать мне меньше карманных денег. Если она считает, что из-за этого я буду больше сидеть дома, то ошибается! У меня тоже есть друг, и он всегда за все платит. Но раз она со мной так, я больше ничего не делаю дома. Она в ответ перестала стирать мое белье. Я зато часами вишу на телефоне, я знаю, что ей это действует на нервы. Результат: она мне заявила, что уезжает со своим другом на весь уик-энд. Но, правду сказать, обстановка у нас дома стала невыносимая.

Мари-Поль и ее мать попали в замкнутый круг взаимного мщения; это, увы, случается во многих семьях. Но заметьте, что Мари-Поль, эта мятежная девушка-подросток, ни разу не упомянула о подлинной сути дела — своей потребности в материнской любви и внимании. Возможно, Мари-Поль

считает себя взрослой и не хочет признать, что все еще нуждается в этом. Психотерапевт сначала помог ей осознать эту потребность, а потом побудил к откровенному объяснению с матерью.

Как общаться с пассивно-агрессивными людьми

Что нужно делать

- Будьте любезны и доброжелательны.
- Всякий раз, когда только возможно, спрашивайте их мнение.
- Помогайте им высказываться откровенно.
- Напоминайте им правила игры.

Чего не нужно делать

- Не притворяйтесь, что не замечаете их недовольства.
- Критикуя их, не уподобляйтесь родителям.
- Не давайте вовлечь себя в замкнутый круг взаимного мщения.

Если это ваш начальник, смените место, чтобы в своем падении он не увлек за собой и вас.

Если это ваш сотрудник, перечитайте эту главу перед очередной встречей с ним.

Если это ваш спутник или спутница жизни, побуждайте его или ее высказываться откровенно.

*Свойственны ли вам черты
пассивно-агрессивной личности?*

	Да	Нет
1. Большинство начальников не заслуживает своего поста.		
2. Я терпеть не могу подчиняться кому бы то ни было.		
3. Иногда я нарочно тяну с выполнением работы, потому что сержусь на того, кто дал мне задание.		
4. Мне часто говорят, что я «дуюсь».		
5. Случается, что я не иду на совещание, а потом говорю, что меня не предупредили заранее.		
6. Если кто-нибудь из близких доставляет мне неприятность, я перестаю с ним общаться, не объясняя почему.		
7. Если меня просят о чем-то не очень любезно, я ничего не делаю.		
8. На работе мне иногда случается пренебрегать своими обязанностями.		
9. Чем больше меня торопят, тем медленнее я все делаю.		
10. Я всегда недоволен своим начальством.		

(Ответить на вопросы самостоятельно, не спрашивая мнения окружающих!)

ГЛАВА V

Легкоуязвимый тип личности

Мари, двадцати пяти лет, рассказывает о своей сестре Люси.

В четырнадцать-пятнадцать лет Люси бывала на людях гораздо меньше, чем я. Она встречалась с двумя или тремя старыми подругами, но ее почти невозможно было вытащить на вечеринку. То она себя плохо чувствует, то домашнее задание не сделано, то она боится, что будет скучать. Если мы куда-нибудь шли вместе, у нее всегда был какой-то запуганный вид, она не отходила от меня и не решалась заговорить даже со знакомыми. Она вступала в беседу только после меня, да и то чтобы одобрить или подтвердить то, что говорили другие. Училась она хорошо, но всегда страшно боялась устных экзаменов.

У Люси были хорошие отношения с мамой, наверно, потому, что они друг на друга похожи, обе тихие и скромные. А вот отца она боялась. Характер у него авторитарный, я бы даже сказала, тиранический, он

всегда хочет решать за других. Я в конце концов взбунтовалась и ушла из дому, хлопнув дверью. А Люси не решалась вступить с ним в конфликт.

У нее никогда не было друга. Я знаю, что она была влюблена в одного парня, но всячески это скрывала. Я уже говорила, что она училась хорошо, она могла бы пойти в университет, но вместо этого поступила на бухгалтерские курсы.

Она очень старательная и добросовестная, начальство ее высоко ценит. Сколько раз я ей говорила, чтобы она попросила прибавку, но она не решается. В общем, мне кажется, что во всех отношениях она живет ниже своих возможностей.

Что можно сказать о Люси?

Люси отчаянно боится любой ситуации, которая может быть чревата неожиданностями или затруднениями, будь то устный экзамен или знакомство на вечеринке. Она не смеет открыто выказать интерес к тем, кто ей нравится, — из страха, что ее не примут, оттолкнут. Можно сказать, что Люси сверхчувствительна.

Поэтому она избегает «рискованных» ситуаций и встречается только со старыми подругами, которых можно не бояться. С новыми людьми она знакомится «под защитой» сестры и во всем поддакивает собеседникам. Она избегает столкновений

с отцом, хотя в ее возрасте конфликты с родителями — дело вполне нормальное. Люси выбирает стандартную специальность в области, где благодаря усердию и добросовестности может завоевать прочное место. Но она не решается ни просить прибавки, ни искать более выгодных условий. У Люси мы видим все черты легкоуязвимой, не уверенной в себе личности.

Свойства легкоуязвимой личности

- *Сверхчувствительность*: особенно боится, что ее будут критиковать или смеяться над ней.
 - Старается вступать в контакт только с теми людьми, со стороны которых чувствует безусловную доброжелательность.
 - Избегает ситуаций, чреватых риском неожиданностей или затруднений, таких, как новые знакомства, важный пост, интимные отношения.
 - *Склонность недооценивать себя*: часто преуменьшает свои достоинства и успехи.
 - Боясь неудачи, старается держаться в стороне, часто выбирает работу ниже своих возможностей.
-

Существуют две категории легкоуязвимой личности. Одни, несмотря на свою тревожность, все же могут, как Люси, поддерживать с кем-то дружеские отношения. Другие, одновременно тре-

возные и обидчивые, на это не способны и живут в печальном одиночестве. Видимо, все определяет-ся в раннем детстве и зависит, в частности, от отношений с родителями.

Многие подростки в определенный период жизни держатся как легкоуязвимые личности: неуверенные в себе, закомплексованные, они стесняются на людях, краснеют и больше всего боятся показаться смешными. У них нет компании, они не ходят на вечеринки и проводят долгие часы с двумя-тремя старыми друзьями, которым можно открыть душу. Но постепенно это проходит, с возрастом и опытом появляется уверенность в себе, и вчерашний застенчивый подросток превращается в нормального уравновешенного молодого человека.

К сожалению, с легкоуязвимыми личностями этого не происходит. Они так и остаются неуверенными в себе, больше всего стремятся к покою и безопасности и часто обрекают себя на довольно тусклую жизнь.

Как Люси видит окружающий мир?

Люси живет в вечном страхе оказаться смешной, неуклюжей, никому не нужной. Не то чтобы она считает, что другие относятся к ней враждебно, нет, но ей кажется, что у нее слишком мало достоинств, чтобы нравиться окружающим. Она не

чувствует себя «на высоте» и боится, что другие это заметят. Одно из ее основных убеждений, видимо, — «Я хуже других». Второе — «Другие могут меня обидеть». Поэтому у Люси так мало контактов с окружающими, она поддерживает связи лишь с теми, кого знает давно и кто к ней расположен.

А теперь послушаем Жака, университетского преподавателя сорока двух лет.

Сколько я себя помню, я всегда был застенчивым и считал, что я хуже других. Отец у меня военный, он очень властный, и я всегда боялся его, особенно когда он впадал в гнев. Впрочем, в такие моменты мать тоже его боялась. В детстве и отрочестве я старался быть тише воды ниже травы, чтобы отец поменьше обращал на меня внимание. Его часто переводили с места на место, так что примерно каждые два года я оказывался в новой школе и, таким образом, вечно состоял в роли «новичка». Первый день в новом классе всегда был для меня пыткой. Войти в класс под взглядами незнакомых ребят и учителя, — какой кошмар! Я не решался ни с кем сблизиться, а если у меня и заводились два-три приятеля, эта связь все равно обрывалась, когда отца переводили в другой город.

Как вы легко можете себе представить, в молодости я отнюдь не чувствовал себя счастливым. Правда, в университете меня в конце концов приняли

в одну компанию. Я всегда одобрял то, что там говорилось, и постоянно был готов оказать услугу, одолжить свои вещи, помочь при переезде и т.д. Когда у кого-нибудь был день рождения, неизменно оказывалось, что лучший подарок — мой. Конечно, я был уж слишком «добрый», но сам этого не осознавал. В общем ко мне относились хорошо, но один-два парня время от времени высказывались в мой адрес иронически. Очень возможно, что в другой компании я стал бы козлом отпущения. Девушки, как правило, мне симпатизировали. Я был чувствительнее других, и они охотно поверяли мне свои тайны, а я охотно их выслушивал. Но если я влюблялся, это причиняло мне только страдания. Признаться в любви я не смел, а если и пытался, это ни к чему не приводило.

В конце концов меня потянуло к девушке еще более неуклюжей, чем я. Ее я не боялся. По своему социальному происхождению она стояла «ниже» меня, так что и семьи ее я не опасался.

Выбор профессии определился сам собой. Я никогда бы не приспособился к жестокому миру конкурентной борьбы, поэтому сделал все от меня зависящее, чтобы остаться там, где чувствовал себя хорошо, — в университете. Я прошел все необходимые этапы и получил место доцента.

Мне как будто стало полегче. В университетской среде я чувствую себя спокойно, мои коллеги — люди неплохие, да и вижу я их не так часто. В своей облас-

ти я стал известным специалистом; можно сказать, что престиж университета связан и с моим именем. Правда, с женой мне было скучновато, но я находил отдушину в работе.

Все внезапно переменилось, когда одна из моих студенток влюбилась в меня. Конечно, я пытался сопротивляться, но она оказалась сильнее. Она походила на девушек, к которым я не смел приблизиться в двадцать лет. Я думаю, что любовь такой привлекательной, такой блестящей девушки впервые дала мне уверенность в себе. Наверно, ужасно так говорить, но для меня это было чем-то вроде психотерапии.

В конечном счете мы расстались, и жена ничего не узнала (или сделала вид, что не знает). Но я теперь не нахожу покоя, потому что с этой вдруг возникшей уверенностью в себе у меня появилось и стремление к какой-то другой жизни. Я уже не тот человек, который когда-то женился, чтобы обрести веру в себя. Но я привязан к жене и не хочу причинять ей страдания, не говоря уже о детях. Иногда я думаю, что мне лучше было бы оставаться застенчивым.

Этот пример показывает, что перемена, в принципе благоприятная для человека, может стать источником новых трудностей. Такое иногда случается при успешной психотерапии. Стоит также напомнить, что адюльтер часто связан с тяжелыми

переживаниями для одной или обеих сторон и поэтому никак не может быть рекомендован в качестве психотерапевтического средства!

Когда легкоуязвимость становится болезнью

Существуют ситуации, при которых большинство из нас испытывает некоторую тревогу: когда, например, нам нужно выступать перед публикой, или войти в комнату, где нас ждет несколько человек, или заговорить с незнакомым. Но есть люди, у которых эта тревога превращается в подлинную фобию. Поэтому они стараются избегать «рискованных» ситуаций, то есть ситуаций, где они могут подвергнуться суждению других. Чаще всего это публичное выступление, неожиданная встреча, необходимость выписать чек под взглядом другого человека...

Существует три типа тревожности, связанной с общением.

— «Нормальная» тревожность, которую все мы испытываем в определенных обстоятельствах, таких, как знакомство с важным лицом, устный экзамен или беседа при поступлении на работу, первое свидание.

— Тревожность, перерастающая в фобию и заставляющая систематически избегать «страшных» ситуаций.

— Тревожность легкоуязвимой (ранимой) личности, еще более коварная, держащая человека в постоянном страхе перед суждением и отрицательным мнением других.

И откуда же все это идет, доктор?

Как и при других личностных расстройствах, причины легкоуязвимости могут быть многообразными. Определенную роль играет наследственность. У родных легкоуязвимой личности часто наблюдается тревожность. Но и воспитание, и условия жизни тоже много значат: суровые родители, старшие братья и сестры, помыкающие младшими, трудности в обучении, слабое физическое развитие — все это способствует формированию легкоранимой личности. Даже ребенок с хорошими задатками, имея перед глазами легкоуязвимых (ранимых) родителей, может начать невольно подражать им.

Словом, как и при всех личностных расстройствах, отделить врожденное от приобретенного бывает очень трудно.

А это лечится?

Да, легкоуязвимые личности могут надеяться на облегчение своего состояния. Помимо разных ви-

дов психотерапии, о которых речь пойдет в конце книги, им могут помочь и лекарства. Начиная с восьмидесятых годов прошлого века психиатры стали замечать, что некоторые антидепрессанты хорошо действуют и на «застенчивость» легко-ранимых личностей.

Больше всего в средствах массовой информации говорилось о прозаке. Это действительно эффективный антидепрессант, но, главное, многие пациенты, до этого робкие и нерешительные, заявили, что благодаря прозаку они стали менее тревожными, более уверенными в себе, им стало легче общаться с другими. Вокруг прозака поднялся настоящий бум. Немедленно многие захотели его «попробовать». Фактически новое лекарство понадобилось не для лечения болезни, а для того чтобы лучше справляться с профессиональными и личными трудностями. Никто не станет спорить, что жизнь в современном обществе, развитие новых технологий предъявляют человеку большие требования. Можно этому радоваться или этим возмущаться, но часто объективные обстоятельства заставляют во что бы то ни стало быть на высоте, то есть постоянно держать себя в форме.

Итак, под влиянием прозака многие почувствовали себя менее уязвимыми и более уверенными в себе. Но если подробно их расспросить, то окажется, что у одних прослеживаются черты легко-

уязвимой личности, другие находились в состоянии легкой депрессии, третьи страдали фобией, связанной с общением, но «до прозака» никто из них не лечился.

Вслед за прозаком появились и другие антидепрессанты того же типа. Но ни прозак, ни другие аналогичные лекарства нельзя считать чудодейственным средством. В некоторых случаях они оказываются неэффективными, в других парадоксальным образом обостряют тревожность. Наконец, иногда, даже при удовлетворительном действии лекарства, пациенту все равно бывает нужна психотерапия. Вообще сочетание медикаментозного и психотерапевтического лечения — это самый лучший, самый действенный вариант. Одним словом, легкокоранимые, легкоуязвимые личности, поговорите со своим врачом-терапевтом. Может быть, он посоветует вам обратиться к психиатру.

Как общаться с легкоуязвимыми людьми

Что нужно делать

- Предлагайте им задачи возрастающей трудности, начав с относительно легких.

Легкоуязвимый человек считает себя хуже других и боится, что его оттолкнут или будут над ним смеяться. Но его можно успокоить. При любых проявлениях тревожности лучший способ умень-

шить ее — это входить в контакт с людьми или переживать ситуации, которые вызывают страх, но делать это постепенно.

Постепенно, — запомните, — это очень важно. Если вы хотите помочь кому-то преодолеть застенчивость, не приглашайте его на вечеринку, где будет масса незнакомых людей. Робкий человек растеряется, не сообразит, как представиться, о чем говорить, будет бояться показаться смешным. Начните, например, с того, что пригласите его или ее в кино вместе с вашим приятелем или приятельницей, которых ваш подопечный немного знает. Потом предложите обоим зайти в кафе. Только что увиденный фильм послужит естественной темой для разговора (даже если легкоуязвимый человек не решится откровенно высказать свое мнение).

Если это ваш подчиненный, сначала поручайте ему работу, которую он хорошо знает и которая не рискует привести к трениям с другими сотрудниками. Постепенно он приобретет некоторую уверенность в себе, и тогда можно будет перейти к следующему этапу. Послушаем Жан-Люка, заведующего торговым отделом фирмы.

Вначале Мариза испытывала большие трудности. Это была ее первая настоящая работа, и то, что она делала, формально соответствовало ее профессио-

нальной подготовке и небольшому опыту. Марица принимала заказы клиентов и служила посредницей между заказчиками и производителями. Но очень скоро работа превратилась для нее в пытку. С одной стороны, она ни в чем не могла отказать клиентам и соглашалась со всеми их требованиями, а с другой — была совершенно бессильна перед производителями, если те находили требования чрезмерными. В результате обе стороны начали жаловаться на Марицу: заказчики — что она не выполняет своих обязательств, производители — что она идет на поводу у клиентов. Марица впала в панику и подала заявление об уходе. Но я отказался его подписать, считая, что еще не все потеряно.

У нас с ней был долгий разговор. В конце концов я понял, что она с первых же дней считала эту работу трудной и неподходящей для себя, но не смела в этом признаться. Я ей высказал свою точку зрения: в девяти случаях из десяти надо откровенно говорить о своих мыслях и сомнениях. Но нужно было что-то делать и в практическом плане. Один из моих сотрудников, Жан-Пьер, давно просил помощницу, которая избавила бы его от административно-бумажных дел. Я направил к нему Марицу, и эта работа пошла у нее очень хорошо. Я все-таки попросил Жан-Пьера время от времени брать ее с собой, чтобы она видела, как нужно вести переговоры с клиентами. Она сумела кое-чему научиться, и теперь

Жан-Пьер иногда поручает ей самостоятельно вести несложные дела. Я думаю, что в конце концов Марица нашла свое место.

Марице повезло, что ей попался такой понимающий руководитель. Но сколько легкоуязвимых людей теряют работу или прозябают на должностях, которые гораздо ниже своих возможностей?

• Покажите им, что интересуетесь их мнением.

Легкоуязвимый человек, как правило, считает, что его суждения не представляют особого интереса, а также полагает, что, если он будет вам возражать, вы его непременно оттолкнете. Вам следует показать, что вы хотите услышать его подлинное мнение, а не поддакивание вам.

Но не надейтесь достичь этого сразу же. Понадобится немало встреч и бесед, прежде чем такой человек убедится, что вы искренне интересуетесь его суждениями, и понемногу осмелеет. Вот что рассказывает Ален, работающий в области маркетинга.

Я думаю, что многим обязан своему первому начальнику. Я был очень робким и неуверенным в себе. Особенно я чувствовал себя не в своей тарелке на совещаниях, где все по очереди должны были высказывать свое мнение. Бывало, что другие участники на-

чинали возражать и приходилось отстаивать свою точку зрения. Обычно я говорил, что согласен с тем, кто выступал передо мной. Мой начальник это заметил и однажды попросил меня высказаться первым. Что было делать? Дрожащим голосом я произнес, что у меня нет определенного мнения (что было неправдой). Начальник не настаивал и обратился к следующему. Я готов был провалиться сквозь землю. После совещания начальник попросил меня зайти к нему в кабинет. Я был в панике, это бросалось в глаза. Начальник начал с похвал, выразил удовлетворение моей работой. Потом спросил, что именно я считаю наиболее интересным. Говорить об этом было легко, и я почувствовал себя свободнее. Потом он сказал: «У меня такое впечатление, что на совещаниях вам трудно высказывать свое мнение. Но для меня важно, чтобы вы его высказывали, это будет полезно всем. Даже если другие несогласны, новая идея всегда плодотворна. О'кей?»

С этого дня высказывать свое мнение стало для меня делом чести (хотя, как и раньше, стоило больших усилий). Если потом начиналась дискуссия, мне не всегда удавалось удержаться на высоте, но начальник, заметив это, обычно прерывал спор. Постепенно я приобрел некоторую уверенность в себе. Одновременно я начал ходить на сеансы групповой психотерапии, это мне тоже помогло. Но, конечно, мне очень повезло с первым начальником; будь это

другой человек, более жесткий, он мог бы меня окончательно сломать.

Боязнь не понравиться, вызвать недовольство — вечный крест легкоуязвимых людей. Вы можете сыграть на этом, показывая им, что чем больше они проявляют инициативу, тем больше вы их цените. Это и удалось начальнику Алена.

• Покажите им, что согласны выслушать возражения.

Легкоуязвимые личности часто думают, что возражать кому-либо — значит вызвать конфликт, в котором они, конечно, проиграют и выставят себя в невыгодном свете. Увы, такое действительно случается. Существуют авторитарные руководители, которые ухитряются всех своих сотрудников сделать легкоуязвимыми (нерешительными) существами. Те быстро усваивают, что малейшее возражение наказуемо, и становятся виртуозами в искусстве произнесения «Так точно, месье» или «Безусловно, мадам».

Будем надеяться, что вы не принадлежите к категории авторитарных руководителей. Если легкоуязвимый человек решится высказать свое мнение, с которым вы не согласны, не возражайте решительно и резко. Вы только взволнуете собеседника и укрепите его в убеждении, что лучше помалкивать. Поэтому не отмечайте все сразу, скажи-

те, что его слова заставляют вас задуматься, что на такие-то и такие-то моменты следует обратить внимание. Если же вы никак не можете с ним согласиться, сначала поблагодарите его за то, что он высказал свое мнение. Потом объясните свою позицию (не критикуя его точку зрения). Например: «Стало быть, вы считаете, что нам нужно искать новых заказчиков. Спасибо, что вы высказываете свою точку зрения и участвуете в поисках решения. В принципе было бы очень неплохо поискать новых клиентов, но по разным причинам, которые я вам объясню, момент для этого сейчас неподходящий».

Нам легко представить себе руководителей, которые, прочитав эти слова, воскликнут: «Господи, да где мы — на работе или в кабинете у психиатра? Мне предлагают что-то неподходящее, я говорю, что это не пойдет, и точка. Зачем зря время терять?»

Ну, потеря времени невелика, но не в этом суть. Кто знает, каким потенциалом наделен робкий сотрудник, которого вы терпеливо побуждаете высказываться? Помогая ему, вы раскрываете этот потенциал на благо всех. Сколько замечательных идей осталось нереализованными, сколько предприятий потерпело крах, из-за того что руководители не хотели или не умели выслушивать собственных сотрудников.

- Если вы хотите высказать им критические замечания, начните с похвалы общего характера, а потом перейдите к критике конкретных поступков.

Естественно, легкоуязвимые люди, как все, совершают ошибки и могут вызвать у вас раздражение. Не бойтесь сказать об этом, вы им только поможете. Но так как они сверхчувствительны, непременно нужно дать им понять следующее:

— что вы критикуете не человека, а его отдельные поступки;

— что в целом вы его цените и уважаете;

— что вы понимаете его точку зрения.

Уф! Сколько всего зараз, — возможно, скажете вы. Но на практике это не так уж сложно.

Возьмем пример зубного врача Патрика и его ассистентки Женеьевы. Женеьева не в силах противостоять требованиям пациентов и записывает всех подряд на один и тот же день, хотя менее срочные случаи могли бы подождать.

Патрик мог бы сказать ей: «Женеьева, я знаю, что вы хотите сделать как лучше и что бывает трудно возражать пациентам («Я понимаю ваш взгляд на вещи»). Но если вы записываете подряд слишком много народа, получается очень утомительно для меня и я все равно не могу принять всех вовремя (конкретные последствия). Пожалуйста, постарайтесь быть с пациентами потверже и не записы-

вайте всех немедленно» (критика под видом просьбы).

Общаясь с легкоуязвимым человеком, представьте себе, что это иностранец, старающийся говорить по-французски. Вы же не станете его критиковать или смеяться над его ошибками. Наоборот, вы, наверно, дадите ему понять, что цените его стремление говорить на вашем языке. При этом будет вполне уместно время от времени вежливо его поправлять.

- Уверьте их, что всегда готовы их поддержать.

Наверно, вы уже хорошо поняли, что легкоуязвимому (нерешительному) человеку особенно необходима моральная поддержка и одобрение. А нас больше всего поддерживает и поднимает в собственных глазах то, что нас принимают и ценят такими, какие мы есть, с нашими ошибками и недостатками. Бывают преподаватели, наделенные особым талантом, — с ними ученики чувствуют, что их уважают и ценят не за результаты, а за усилия и участие в общей работе. Именно в такой, полной доверия, обстановке дети и взрослые быстрее всего усваивают новые правила поведения.

Итак, общаясь с легкоуязвимым человеком, покажите, что цените прежде всего его добрую волю, даже если результаты оставляют желать лучшего.

• Уговорите их обратиться к специалисту.

Как уже говорилось, из всех трудных людей у легкоуязвимых больше всего шансов улучшить свое состояние. Новые лекарства, различные виды психотерапии могут помочь им — иногда разительным образом. Послушаем Люси, ту робкую девушку, о которой в начале этой главы рассказывала ее сестра Мари.

Сестра говорила, что, поскольку я вечно тушуюсь перед другими, жизнь у меня будет очень скучная. Я это понимала, но считала, что и не заслуживаю ничего другого, ведь я далеко не такая красивая и умная, как сестра.

Я не очень переживала, пока не начала работать. Тут я поняла, что из-за моего характера меня просто эксплуатируют. Другие сваливали на меня свою работу, а я не смела отказываться. И прибавки мне не давали. Думаю, что все, включая начальника, считали меня дурочкой.

Мои сестры вышли замуж; теперь они гораздо реже бывали на вечеринках, так что и мне стало некуда ходить. Вечером, измученная работой, я одна возвращалась домой и говорила себе, что никогда не выйду замуж, потому что никого не знаю. У меня началась депрессия.

И опять сестра это заметила и предложила мне пойти к психиатру, у которого лечилась ее приятель-

ница. Психиатр! Какой кошмар! Это слово вызвало у меня такой ужас, что я тут же отказалась. Но сестра настаивала, и я в конце концов согласилась при условии, что она пойдет вместе со мной.

Первый раз я страшно боялась. В кабинете я увидела даму сорока с чем-то лет, очень изысканного вида. Но она проявила интерес к тому, что я говорила, и подбадривала, когда мне трудно было найти нужные слова.

Уже это ее отношение мне помогло. Перед авторитетным для меня человеком я могла быть самой собой и не бояться, что меня осудят или оттолкнут. В ходе сеансов выяснилось даже, что у меня есть чувство юмора.

Самым трудным для меня было осознать, что, в сущности, я всегда считала себя хуже других. Мы много говорили об этом, и постепенно я стала смотреть на себя по-другому, стала понимать, что у меня есть положительные качества и что я не меньше других достойна уважения.

Но одно дело кабинет врача, другое — повседневная жизнь. Мне не удавалось преодолеть старые привычки, я по-прежнему терялась перед другими. В какой-то момент врач-психиатр предложила мне заниматься коллективной психотерапией. Это была «группа самоутверждения», то есть десяток человек, таких же робких и неуверенных в себе, как я. Сначала я чувствовала себя очень неловко, но потом освои-

лась. Мы должны были рассказывать о всяких проблемах и трудностях своей жизни, а потом воспроизводить каждый случай в ролевой игре. Так, я множество раз играла «просьбу о прибавке», а другие изображали начальника, который мне отказывал. По правде сказать, в ролевой игре мне было почти так же страшно, как в жизни, но после многих повторений я почувствовала себя увереннее.

Когда я действительно получила прибавку, я с радостью рассказала об этом в группе, и все мне аплодировали! Кстати, я играла роль не только себя самой, но и других, и мне приятно думать, что я помогла остальным участникам. Это действительно был замечательный опыт! Я подружилась с двумя девушками из группы, и мы часто встречаемся. Теперь я уже не так боюсь остаться старой девой, — в последнее время парни гораздо больше обращают на меня внимание.

Это не волшебная сказка! Существуют методы психотерапии, специально разработанные для помощи легкоранимым неуверенным людям, если они действительно хотят измениться.

Чего не нужно делать

- Не иронизируйте, не подшучивайте над ними.

Напоминаем, что легкоуязвимые люди сверхчувствительны. Какое-нибудь ироническое выска-

зывание, которое едва заденет другого, рискует больно их ранить. Даже в благожелательном юморе эти люди, считающие себя хуже других, могут усмотреть нечто обидное. Поэтому шутите только с теми, с кем уже установились прочные дружеские отношения.

• Не раздражайтесь.

Своими вечными колебаниями, неумением поддержать разговор, своим смущенным или запуганным видом нерешительный человек может действовать вам на нервы, и не исключено, что вы все же не выдержите и выскажете все, что о нем думаете. Но тогда не удивляйтесь, если этот человек станет еще более робким и тревожным. Своей агрессивной критикой вы только укрепили его в двух основных убеждениях: «Я хуже других» и «Другие могут меня оттолкнуть». Однако, если уж такое случилось, постарайтесь исправить положение и поговорить с ним мягко и доброжелательно (разумеется, когда сами успокоитесь).

Дадим слово Патрику, зубному врачу, чья ассистентка Женевьева не может противостоять требованиям пациентов.

У меня был очень тяжелый день, с массой больных. Я с облегчением думал о том, что один из пациентов не смог прийти; это давало мне возможность сде-

лать перерыв и выпить кофе. И вдруг Женестьева заявляет, что отдала освободившееся место другому, — тот, мол, очень настаивал и сейчас уже сидит в приемной. Значит, ни отдыха, ни кофе. И тут я сорвался: я упрекал ее, что она не умеет вести запись, не думает обо мне, работает механически, не рассуждая. Все это несправедливо: она серьезна, аккуратна и, наоборот, всегда обо мне заботится. Но сегодня я не выдержал. Она покраснела, опустила глаза и ничего не ответила. При этом вид у нее был такой потрясенный, что меня это сразу привело в чувство. По-моему, она стала меня бояться и тут же начала путаться и делать ошибки. У нас было очень длинное объяснение, и прошло много времени, прежде чем она пришла в себя и успокоилась.

• Не давайте им взваливать на себя чужую работу.

Когда легкоуязвимый человек входит в состав какой-либо группы (например, коллег по работе), он часто готов «оплачивать» свое место как можно большим количеством услуг. (В этом смысле он очень похож на зависимых людей, о которых говорилось выше.) Бывает, что беззастенчивые коллеги или начальники, заметив это, начинают нещадно их эксплуатировать. Приводим рассказ Мартины, старшей сестры крупной парижской больницы.

Лиза — молодая медсестра, она работает у нас сравнительно недавно. Я сразу заметила, что она очень робка и на совещаниях больше отмалчивается. При общем разговоре она улыбается шуткам других, но сама почти не высказывается. При этом она очень знающая и добросовестная, я ей полностью доверяю. Постепенно я стала замечать, что у нас складывается какая-то нездоровая ситуация. Обычно сестры сами составляют график работы; при этом уик-энды и праздничные дни распределяются между всеми поровну. Но тут я увидела, что за Лизой записано гораздо больше уик-эндов, чем за остальными. К тому же она еще заменяла других медсестер, когда те ее просили, иногда в последнюю минуту. Словом, коллеги почувствовали ее слабость, неумение отказать и стали широко этим пользоваться.

На ближайшем собрании я, не упоминая Лизу, сказала, что график на следующий триместр составлен несправедливо и его надо переделать. Все смутились, и довольно скоро мне принесли новый вариант, на сей раз вполне приличный. Потом я побеседовала с Лизой и объяснила ей, что нельзя позволять садиться себе на голову. Сначала она явно восприняла мои слова как выговор; вид у нее был просто страдальческий. Мне понадобилось полчаса, чтобы убедить ее, что вообще я о ней очень высокого мнения. С тех пор прошло полгода, и она стала гораздо увереннее в себе.

Этот пример показывает, сколь важную роль может сыграть умный и понимающий начальник. Увы, многие руководители, сами находящиеся в состоянии вечной спешки и стресса, подчас эксплуатируемые более решительными и требовательными сотрудниками, не могут уделить времени и внимания легкоранимым (нерешительным) людям, которые к тому же стремятся быть как можно более незаметными.

Как общаться с легкоуязвимыми людьми

Что нужно делать

- Предлагайте им задачи возрастающей трудности, начав с относительно легких.
- Покажите им, что интересуетесь их мнением.
- Покажите им, что согласны выслушать возражения.
- Если вы хотите высказать им критические замечания, начните с похвалы общего характера, а потом перейдите к критике конкретных поступков.
- Уверьте их, что всегда готовы их поддержать.
- Уговорите их обратиться к специалисту.

Чего не нужно делать

- Не иронизируйте, не подсмеивайтесь над ними.
- Не раздражайтесь.
- Не давайте им взваливать на себя чужую работу.

Если это ваш начальник, видимо, вы работаете в государственном секторе, в администрации.

Если это ваш сотрудник, перечитайте эту главу.

Если это ваш спутник или спутница жизни, bravo, вам удалось сделать так, что он или она вас не боится!

*Свойственны ли вам черты
легкоуязвимой (нерешительной) личности?*

	Да	Нет
1. Иногда я отказываюсь от приглашений, так как боюсь, что буду чувствовать себя не в своей тарелке.		
2. Чаще всего не я выбираю друзей, а они выбирают меня.		
3. Я мало участвую в разговорах, так как мне кажется, что я не могу сказать ничего интересного.		
4. Если я выставил себя в невыгодном свете перед кем-то, я стараюсь больше с ним не встречаться.		
5. В обществе я чувствую себя более неловко, чем большинство людей.		
6. Из-за своей застенчивости я многое в жизни упустил — и в профессиональном, и в личном плане.		
7. Я хорошо себя чувствую только в семье или со старыми друзьями.		
8. Я часто боюсь разочаровать других, показаться им неинтересным.		
9. Мне очень трудно завести разговор с новым человеком.		
10. Иногда, собираясь на встречу с кем-либо, я подбадриваю себя алкоголем или принимаю успокоительное.		

(Ответить на вопросы самостоятельно, не спрашивая мнения окружающих!)

ГЛАВА VI

Обсессивный (педантичный) ТИП ЛИЧНОСТИ

Едва приняв решение,
я начинаю колебаться.

Жюль Ренар

Мне надоело работать на других, и я решил основать собственную фирму, — рассказывает Даниэль, тридцати восьми лет. — Я знал, что у меня для этого есть данные: все говорят, что я деловой, энергичный, изобретательный. Но я хорошо знал и свои недостатки: терпеть не могу заниматься бухгалтерией и всякими административными делами. Я подумал, что хорошо было бы взять в компаньоны Жан-Марка, мужа сестры. Я его давно знал и считал человеком надежным. Он очень серьезный, работающий; сестра даже жаловалась, что из-за этого он слишком мало бывает дома. Он довольно сдержанный, скромный и много внимания уделяет детям, — это мне тоже нравится. К тому же я слышал от сестры, что он не очень доволен своей нынешней работой. В общем, я предложил ему войти со мной в долю. Он удивился, немного встревожился и сказал, что должен подумать. После этого он много раз звонил, за-

давая разные вопросы, выяснял всякие мелкие детали и т.д. В конце концов я вышел из себя и сказал, что не могу с ним работать, если он мне не доверяет. После этого позвонила сестра. От нее я услышал, что Жан-Марк мне полностью доверяет, дело не в этом, просто он должен собрать максимум информации, прежде чем принять любое решение, идет ли речь о покупке стиральной машины или выборе места отдыха. Я подумал, что мы с ним хорошо дополняем друг друга и что он будет заниматься бумажными делами, которые я не люблю.

В конце концов фирму мы создали, и дело пошло быстро, потому что ко мне перешли многие из прежних клиентов. Жан-Марк занимался разработкой норм и процедур очень успешно, хотя и тратил на это слишком много времени. Сестра буквально преследовала меня по телефону, говоря, что я перегружаю ее мужа, что он все субботы и воскресенья проводит за компьютером.

Я несколько раз пытался убедить Жан-Марка, что не стоит работать так тяжело и настолько углубляться в детали, но потом махнул рукой. Всякий раз он начинал так длинно и подробно объяснять, почему это необходимо (а прервать его было невозможно), что и у меня это стало отнимать массу времени.

У нас работало уже десять человек. А три месяца назад мы получили заказ, о котором владелец неболь-

шой фирмы вроде моей может только мечтать. Крупная сеть универсамов заказала нам упаковку для одного из своих молочных продуктов. Мне удалось заключить контракт на выгодных для нас условиях, хотя, уверяю вас, это было нелегко!

Но реакция Жан-Марка меня поразила. Он читал и перечитывал контракт и не только не радовался, но еще и заявил, что я не предусмотрел определенных ситуаций (речь шла о том, чего практически никогда не случается). В конце концов он все-таки признал, что это удачная сделка. Но едва мы начали производство упаковок, как с его стороны последовало новое возражение. Он считал, что при полном соблюдении технических норм мы не сможем производить упаковки высокого качества в определенные контрактном сроки. Между тем мы уже поставили первую партию заказчикам, и те были вполне удовлетворены! Но Жан-Марк стоял на своем. Он хотел обновить оборудование, а средств для этого у нас не было. Я предложил ввести технический контроль, и Жан-Марк согласился. Но придуманная им процедура оказалась настолько сложной, что наши работники отказались ее выполнять.

В конечном счете, с согласия Жан-Марка, я освободил его от всякой ответственности за производство и за продажу. Сейчас он занимается только счетами и административной частью, и, уверяю вас, тут все идет идеально. Но моя сестра стала по-

думывать о разводе. Жан-Марк не только работает без передышки, но, возвращаясь домой, обращает внимание на мелочи, которые, по его мнению, свидетельствуют о том, что она плохая хозяйка!

Что можно сказать о Жан-Марке?

По мнению Жан-Марка, нужно стремиться к совершенству во всем: в составлении контрактов, в разработке норм, в изготовлении упаковок, даже в уборке квартиры! Его можно назвать «перфекционистом». Он проявляет огромное внимание к деталям, но при этом теряет из виду общую картину; вначале из-за этого Даниэль чуть с ним не поссорился. Когда появляется возможность заключить выгодную сделку, он видит прежде всего юридические трудности. Разработанные им правила столь сложны и формальны, что рискуют затормозить производство. Наконец, он не замечает, что жена страдает от его отсутствия и чрезмерной поглощенности работой; он еще и раздражает ее, упрекая за пыль в каком-нибудь углу.

Когда Жан-Марку говорят, что он уделяет слишком много внимания незначительным деталям, он доказывает свою правоту столь многословно, что собеседник в конце концов отступает. Упорство Жан-Марка утомительно. Даниэль считал его скромным человеком. Это, несомненно,

так и есть, ведь Жан-Марк защищает свою точку зрения не ради личной выгоды или потому что считает себя умнее других. Нет, он поступает так исключительно в интересах дела. Ему кажется, что только его метод может гарантировать успех (и это весьма вероятно), но его скрупулезность в исполнении правил и преувеличенный интерес к частностям могут поставить под удар конечный результат.

При этом Жан-Марк весьма спокойно относится к сложностям, которые возникают из-за него и на работе и дома. При радостном событии он тоже не проявляет восторга. Похоже, что ему трудно выражать свои эмоции.

Даниэль, как и подобает компетентному руководителю, сумел приспособиться к характеру Жан-Марка и использовать его лучшие качества. Даниэль понял, что место Жан-Марка — в административной сфере, и тут на него можно целиком положиться, так как он исключительно честен и добросовестен.

В характере Жан-Марка видны все черты обсессивной, или педантичной, личности.

Свойства обсессивной (педантичной) личности

• *Крайняя взыскательность*: проявляет чрезмерное внимание к деталям, формальностям, порядку, организации, часто во вред конечному результату.

- *Упорство*: неизменно настаивает на том, что все должно быть сделано определенным образом и никак иначе.

- *Эмоциональная холодность*: затрудняется выразить свои чувства, часто ведет себя очень формально, производит впечатление неприступности или скованности.

- *Склонность к сомнениям*: обычно долго не может принять решение, боясь совершить ошибку; тянет время, бесконечно подыскивает логические основания.

- *Моральная твердость*: проявляет во всем повышенную сознательность, усердие, добросовестность.

Как Жан-Марк видит окружающий мир?

В любой области Жан-Марк особенно боится несовершенства (отсюда его внимание к деталям) и неопределенности (особый интерес ко всякого рода формальностям и проверкам). Он чувствует себя ответственным за поддержание порядка в своем окружении. Его основные убеждения, скорее всего, таковы: «Все шло бы гораздо лучше, если бы люди соблюдали правила» и «Невозможность достичь полного совершенства означает провал». Причем этот последний постулат он применяет не только к себе, но и к другим.

Обсессивный, или педантичный, человек одинаково требователен к другим и к себе самому. Очень часто он считает окружающих безалаберными и безответственными. С его точки зрения, на них нельзя полагаться и их необходимо постоянно

проверять. Дома он немедленно замечает пыль в углу или грязную тарелку в раковине, и это укрепляет его в убеждении, что жена или домработница не способны поддерживать порядок как должно, то есть согласно его идеалу совершенства.

Умеренные формы

Жан-Марк — типичная обсессивная личность. Но, естественно, встречаются и случаи менее выраженные. Немало людей обращает внимание на частности и формальную сторону дела, не упуская при этом из виду конечный результат. Каждому приятно войти в чистый дом, где царит порядок, но вовсе не обязательно раздражаться из-за валяющихся на полу детских игрушек. Впрочем, некоторые из педантичных личностей хорошо осознают свои склонности и пытаются «исправиться». Послушаем Лионеля, бухгалтера сорока трех лет.

Сколько я себя помню, я всегда любил симметрию и порядок, любил все аккуратно раскладывать и выравнивать. Ребенком я хранил стеклянные шарики для игры в разных ящичках и все время классифицировал их по-разному — в зависимости то от цвета, то от размера, то от того, как они мне достались (были куплены, получены в подарок или выиграны). Я постоянно менял критерии. Позже, будучи студентом,

я любил, чтобы на моем столе все вещи лежали параллельно или перпендикулярно одна другой: книги, линейки, ручки, даже ключи, которые я всегда клал параллельно краю стола. Моих друзей это удивляло, а некоторых пугало. Мне хотелось, чтобы мои записи лекций были в идеальном порядке; я переписывал их начисто, делал подчеркивания разными цветами, и это отнимало столько времени, что я не успевал их перечитывать и иногда проваливался на экзаменах.

Я уже давно понял, что трачу слишком много времени на всякие вспомогательные работы и проверки, и решил себя контролировать. К счастью, жена всегда напоминает мне о моем решении, когда ей кажется, что я о нем забыл, и я к ней прислушиваюсь, потому что она сама очень организованная. На работе меня высоко ценят, у клиентов я пользуюсь большим доверием, хотя вначале мне было трудно укладываться в сроки из-за того, что я бесконечно все проверял. Информатика мне очень помогла. Мои сотрудники знают, что я немедленно замечаю любой беспорядок, и, наверно, я, сам того не желая, постоянно держу их в напряжении.

Мне всегда было трудно выражать свои эмоции, и я чувствую себя неловко, если другие проявляют ко мне симпатию или делают комплименты. Я никогда не знаю, что ответить. Мне также трудно шутить или вести светский разговор. Потому что если уж

я заговорил о чем-то, то всерьез, я хочу довести обсуждение до конца, но другие меня перебивают или переходят к другой теме. Правда, со временем я все-таки изменился. И опять благодаря жене — с ней я понял, что у меня есть чувство юмора и что я могу острить не хуже других.

Знакомые иногда подсмеиваются над моей чрезмерной любовью к порядку. Сначала я обижался, а потом перестал. Во-первых, сейчас я уже не такой, как раньше. А во-вторых, именно мои «недостатки» позволили мне добиться успеха в моей области.

Сейчас я работаю меньше, чем прежде, но мне все так же трудно расслабиться. Даже в свободные дни я думаю о том, что нужно починить в доме, или о бумагах, которые лучше заполнить заранее. Но я стараюсь не слишком в это погружаться и проводить больше времени с детьми.

Лионель сознает свои недостатки и тем умеряет их. Но, главное, ему вдвойне повезло. Во-первых, он работает в области, где его педантичность является скорее достоинством. Во-вторых, он встретил женщину, которая достаточно на него похожа, чтобы принять его таким, какой он есть, и в то же время достаточно от него отличается, чтобы побуждать его к дальнейшему совершенствованию.

Когда навязчивость становится болезнью

Существует настоящая болезнь, невроз навязчивых состояний, которому средства массовой информации уделяют все больше и больше внимания. Больные как бы чувствуют себя обязанными совершать определенные ритуалы, которые только и могут уменьшить их тревожность. Другой признак болезни — навязчивые мысли, как правило связанные с идеями чистоты, совершенства или виновности. Все это отнимает массу времени и причиняет страдания. Приведем два примера.

Когда Мари ведет машину, она всегда боится сбить пешехода и не заметить этого. Поэтому, прибыв на место, она всегда поворачивает и проезжает часть дороги обратно, чтобы убедиться, что на шоссе нет мертвых или раненых. Она прекрасно понимает абсурдность своих страхов, но не может успокоиться, пока все не проверит.

Филипп, сорока трех лет, одержим идеей чистоты. Он моет руки десятки раз в день, не разрешает никому входить в дом в уличной обуви и, не доверяя жене, делает уборку сам. Мытье рук и уборка отнимают у него четыре-пять часов в день, и все это время он находится в состоянии тревоги и напряжения.

Проявления невроза навязчивых состояний разнообразны и многочисленны. Но вот его связь с характером педантичных личностей далеко не очевидна. Согласно различным исследованиям, от пятидесяти до восьмидесяти процентов больных, страдающих неврозом навязчивых состояний, не являются обсессивными личностями! И огромное большинство обсессивных личностей не знает, что такое невроз навязчивых состояний. Согласно критериям Американской психиатрической ассоциации, диагноз невроза навязчивых состояний ставится в случае, когда бесполезные ритуалы отнимают больше часа в день.

А лекарства, доктор?

До семидесятых годов прошлого века считалось, что невроз навязчивых состояний очень плохо поддается лечению. Но эта ситуация коренным образом изменилась с появлением нового типа антидепрессантов, влияющих на выработку в организме серотонина. Эти лекарства способны облегчить состояние примерно семидесяти процентов больных. Еще лучшие результаты дает сочетание медикаментозного лечения с поведенческой психотерапией.

А как быть с обсессивными личностями? Оказалось, что, если они страдают депрессией, эти новые средства помогают им лучше всего.

Хорошо, — скажете вы, — а если депрессии нет? всю жизнь принимать лекарство, чтобы изменить свой характер? Наверняка найдутся люди, готовые обвинить психиатров в намерении «стричь всех под одну гребенку», дабы они соответствовали требованиям общества. Полемика вокруг этой проблемы могла бы составить целую книгу, но на практике дело сводится к трем вопросам:

- Страдает ли пациент от своей педантичности?
- Помогает ли ему лекарство?
- Информирован ли он обо всех достоинствах и недостатках лекарства?

Если ответ на все эти вопросы положительный, почему бы не предложить человеку лечение, которое может ему помочь? В дальнейшем пациент и врач совместно решат, стоит ли продолжать.

О психотерапии, как уже говорилось, речь пойдет в конце книги.

*Может ли педантичность в какой-то степени
быть полезной?*

Можно сказать, что в некотором смысле наше общество становится все более и более обсессивным. Массовое производство приводит к выработке строго определенных процедур, забота о безопасности — к созданию норм во всех областях промышленности и сельского хозяйства. Все эти нормы и процедуры, в свою очередь, постоянно конт-

ролируются и пересматриваются. Повсюду требуются статистические данные, то есть многократно выверенные цифры.

Стало быть, имеется широкое поле деятельности для педантичных личностей (при условии, конечно, что кто-то будет за ними следить и при необходимости их сдерживать). Вообще в любом деле присутствие педантичной личности может оказаться весьма ценным, так как будет гарантировать качество конечного продукта.

Принято думать, что в те отдаленные времена, когда наши предки жили охотой и собирательством, педантичность не имела особой ценности. Но с переходом к сельскому хозяйству ситуация изменилась. Обрабатывать землю, сеять, собирать урожай, создавать запасы — все это требовалось делать регулярно и в определенные сроки, чтобы обеспечить потомству лучшие условия выживания.

Как общаться с педантичными людьми

Что нужно делать

- Покажите им, что цените их стремление к порядку и соблюдению правил.

Не забывайте, что, по мнению педантичного человека, его действия направлены на общее благо. Поэтому, если вы сразу выступите с резкой крити-

кой его слов или поступков, он может решить, что вы безответственный субъект и не понимаете, что важно, а что нет. Но если вы сначала покажете, что цените его качества, он гораздо внимательнее отнесется к вашим критическим замечаниям.

- Уважайте их потребность в предвидении и организации.

Педантичные личности не любят неожиданностей и более всего ненавидят импровизацию. Так что по мере возможности избегайте сюрпризов и не просите их сделать что-либо «срочно». Вы заставите их страдать и сами будете раздражаться из-за их медлительности и нерешительности. Поэтому, прежде чем обращаться к ним с просьбой, постарайтесь сделать усилие и минимально что-то спланировать или рассчитать. Вот, например, что рассказывает Жак о своей жене.

У моей жены масса достоинств, я от всех это слышу и не могу с этим не согласиться. Она много занимается детьми, замечательно ведет дом, и на работе (она работает на полставки) ею тоже очень довольны. Но иногда ее слишком серьезное отношение ко всему меня тяготит. Например, я очень общительный, в этом я пошел в своих родителей, а они часто оставляли гостей поужинать чем бог послал;

вот и я очень люблю приглашать к нам друзей и коллег. Но жена, вместо того чтобы приготовить что-то на скорую руку, чувствует себя обязанной устраивать настоящий прием. И если мне случается пригласить кого-то в последнюю минуту, она воздевает руки к небу, и никакими силами я не могу ее убедить, что можно принять людей попросту, без церемоний, и они все равно будут довольны. В конце концов мы пришли к соглашению, что я могу приглашать кого и когда захочу, но тогда должен заниматься ужином сам. А если готовит жена, я обязан составить список гостей заранее, минимум за три дня.

- Если они заходят слишком далеко, критикуйте их по конкретным поводам, лучше всего с цифрами в руках.

Если педантичный человек доказывает вам, что нужно действовать только определенным и никаким другим образом, а вы уверены, что это пустая трата времени, не раздражайтесь. Иначе он только укрепитесь в убеждении, что окружающие непредсказуемы и на них нельзя полагаться. Ведь он считает, что действует во имя общего блага. Поэтому постарайтесь сами стать немного педантом и доказать ему, с цифрами в руках, что его метод содержит больше недостатков, чем достоинств.

Приводим историю, услышанную на одном из наших семинаров.

Заведующий отделом снабжения небольшой фабрики, человек очень компетентный, хотел удостовериться, что все закупаемые детали, даже самые дешевые, используются по назначению. Для этого он разработал чрезвычайно сложную процедуру, которая сильно замедляла работу. Начальники цехов стали жаловаться директору, и тот вызвал заведующего отделом снабжения. Прежде всего директор поблагодарил его за добросовестность и четкость в работе. Потом они заговорили о новой процедуре, и директор стал подсчитывать, сколько на нее уходит рабочего времени. Далее, исходя из средней стоимости часа работы, он установил стоимость всей процедуры. После этого директор предложил собеседнику оценить потери, связанные с неэффективным использованием деталей. Оказалось, что вторая цифра ниже первой! После этого директору даже не пришлось убеждать заведующего отделом снабжения, что его метод не годится, тот сразу это понял. Зато директор потребовал, чтобы впредь его собеседник точно рассчитывал стоимость любого нововведения, с чем тот охотно согласился.

Хорошо понимая характер сотрудника, директор сумел спокойно и вежливо доказать неэффективность его метода. Директору удалось высказать критические замечания в «педантичной» форме — конкретно, опираясь на факты и цифры. Это, не-

сомненно, лучший способ убедить обсессивную личность в вашей правоте.

- Покажите, что вы человек надежный и предсказуемый.

Опаздывать, не выполнять обещаний, даже самых незначительных, — вот самое верное средство надолго дискредитировать себя во мнении педантичного человека. В его глазах вы присоединитесь к когорте безответственных существ, не понимающих, что в мире жилось бы гораздо лучше, если бы все подчинялось правилам. (Впрочем, разве тут педантичные личности так уж неправы?) В общении с обсессивным человеком, еще более чем с кем-либо другим, никогда не обещайте того, чего не можете выполнить, строго соблюдайте свои обязательства. В случае непредвиденной задержки или помехи тут же предупредите его и не забудьте сказать, что очень об этом сожалеете. Добейтесь того, чтобы он считал вас человеком надежным и предсказуемым; тогда в вашем присутствии он будет чувствовать себя более непринужденно и легче примет вашу точку зрения.

- Помогите им открыть для себя удовольствие расслабиться.

Постарайтесь представить себе, в каком напряжении живут обсессивные личности: они хотят все контролировать, все проверять, следить за тем,

чтобы все шло лучшим образом; где взять на это силы? В глубине души большинству хочется расслабиться, но они не смеют себе этого позволить. Так помогите же им, покажите пример.

Заведующий отделом научного учреждения пригласил сотрудников на пикник на берегу моря. В тот момент в отделе работал иностранный ученый, большой специалист в своей области, однако человек довольно замкнутый. Он тоже принял приглашение, но, в отличие от других, приехавших в шортах и футболках, явился в брюках и галстуке и долго не решался сесть на песок. Все начали играть в волейбол, позвали и его. Сначала он отказался, сказав, что играет плохо, но ему ответили, что без него силы двух команд будут неравны. Воззвать к его чувству справедливости и симметрии было самым правильным ходом; он не смог остаться равнодушным и, скинув пиджак и галстук, присоединился к играющим. Постепенно он увлекся и стал совершать поистине акробатические прыжки, поощряемый радостными криками всех присутствующих. Его команда выиграла — во многом благодаря ему. Когда его стали поздравлять, он смутился и явно почувствовал себя неловко, но потом опять разошелся и охотно развлекался вместе с другими. С этого дня он и на работе вел себя более непринужденно, начал шутить и с радостью принимал приглашения в гости.

- Поручайте им дела, в которых их «недостатки» оказываются достоинствами.

Из предыдущих примеров вы уже поняли, что обсессивные личности особенно хорошо справляются с задачами, от которых другие умирают со скуки. Бухгалтерия, всякого рода финансовые, юридические и технические процедуры, контроль качества — вот, например, области, где обсессивная личность чувствует себя на месте и может полностью реализовать свою склонность к порядку, точности и постоянным усилиям.

Чего не нужно делать

- Не высмеивайте их мании.

Обсессивные личности, с их серьезностью, с их маниями, представляют собой легкую добычу для любителей шуток. Не поддавайтесь этому искушению. Не забывайте: педантичный человек считает, что действует в интересах общего блага, и, возможно, не поймет вашей иронии. Кстати, когда вам делают ироническое замечание, как вы реагируете? Вам не приходит в голову, что собеседник вас не понимает? Юмор иногда действует очень хорошо, но только если это юмор доброжелательный и исходит от человека, с которым уже установились доверительные отношения. Профессиональные психотерапевты знают, что с юмором надо обращаться крайне осторожно. Следуйте их примеру.

- Не принимайте целиком и полностью их правила игры.

Педантичный человек, со своим упорством и уверенностью в том, что действует во имя блага и порядка (эти два слова для него почти синонимы), конечно, стремится установить для всех правила, которые сам считает справедливыми. Без всяких дурных намерений он может тиранить родных или коллег и изматывать их бесконечным повторением одних и тех же слов или действий. Показав ему, что вы цените его любовь к порядку и точности, решительно скажите «стоп».

Педантичный муж с трудом переносил беспорядок, который жена устраивала в кухне во время готовки. Он стоял рядом и все время убирал за ней. Это выводило ее из себя, и в конце концов она отказалась готовить в таких условиях. Муж согласился готовить сам, тем более что, по его мнению, он умел делать это лучше жены (во всяком случае, чище). Однако через несколько дней он понял, что у него получается не так уж хорошо и, главное, готовка отнимает массу времени! Тогда они с женой заключили соглашение: пока жена находилась в кухне, вход туда мужу был запрещен; зато потом, когда она кончала, он мог убирать там в свое удовольствие.

Это прекрасный пример мирного соглашения. Никто из двоих не пытался переубедить другого, доказать, что тот неправ; они просто искали и нашли взаимоприемлемый компромисс.

- Не обременяйте их чрезмерными проявлениями любви и благодарности или дорогими подарками.

Педантичным личностям часто бывает трудно выразить свои чувства. В то же время им свойственна потребность в симметрии и взаимности. Возможно, поэтому их так смущают проявления любви и восхищения: они как будто обязаны ответить тем же, но не способны к бурным проявлениям чувств. Это не значит, что комплименты или знаки симпатии не доставляют им удовольствия. Постарайтесь в первое время вести себя более или менее сдержанно и наблюдайте за их реакциями.

Как общаться с педантичными людьми

Что нужно делать

- Покажите им, что цените их стремление к порядку и соблюдению правил.
- Уважайте их потребность в предвидении и организации.
- Если они заходят слишком далеко, критикуйте их по конкретным поводам, лучше всего с цифрами в руках.
- Покажите, что вы человек надежный и предсказуемый.
- Помогите им открыть для себя удовольствие расслабиться.

- Поручайте им дела, в которых их «недостатки» оказываются достоинствами.

Чего не нужно делать

- Не высмеивайте их мании.
- Не принимайте целиком и полностью их правила игры.
- Не обременяйте их чрезмерными проявлениями любви и благодарности или дорогими подарками.

Если это ваш начальник, не допускайте в своих отчетах орфографических ошибок.

Если это ваш сотрудник, пусть занимается окончательной отделкой и всякого рода проверками. Начиная с ним деловой разговор, сразу же сообщите, сколько времени он будет длиться.

Если это ваш спутник или спутница жизни, поручите ему или ей семейную бухгалтерию и, входя в дом, не забывайте снимать обувь и надевать тапочки.

*Свойственны ли вам черты
педантичной личности?*

	Да	Нет
1. Я много времени трачу на поддержание порядка и на всякие проверки.		
2. В разговоре я люблю излагать свои мысли методично.		
3. Меня упрекают в том, что я перфекционист.		
4. Мне случалось упускать что-то важное из-за того, что я слишком много внимания уделял деталям.		
5. Я не выношу беспорядка.		
6. Работая вместе с другими, я чувствую ответственность за конечный результат.		
7. Мне неловко принимать подарки: я чувствую себя обязанным тому, кто делает мне подарки.		
8. Меня иногда называют скупердям.		
9. Мне трудно выбрасывать вещи.		
10. Я люблю вести собственную бухгалтерию.		

(Ответить на вопросы самостоятельно, не спрашивая мнения окружающих!)

ГЛАВА VII

Шизоидный тип личности

Я страшно боюсь собраний,
на которых присутствуют люди.

Эжен Лабиш

Я встретила Себастьяна, своего будущего мужа, в университетской библиотеке, — рассказывает Кароль, тридцати трех лет, мать двоих детей. — Он сидел там целыми днями. Себастьян был красивым парнем, и его серьезность производила на меня большое впечатление. Мне нужна была книга, которую он читал, и таким образом мы познакомились. Он показался мне симпатичным, но уж очень сдержанным. Я хотела продолжить разговор, но это оказалось не так-то легко: он отвечал только «да» и «нет», и можно было подумать, что я ему мешаю. Как правило, парни охотно знакомились со мной, и эта сдержанность меня задела. Вопрос самолюбия, — я решила во что бы то ни стало его завлечь. И мне это удалось! Мы стали встречаться, но инициативу всегда проявляла я. Сейчас мне иногда кажется, что, может быть, и зря.

Я сразу заметила, что Себастьян очень мало общается с однокурсниками. В перерывах между лекциями он бежал не в студенческое кафе, а в библиоте-

ку. Единственный его близкий друг — это Поль, которого он знает с детства; у них общая страсть — астрономия. В детстве они встречались по вечерам и вместе наблюдали небо в телескоп, подаренный родителями Себастьяна. Поль стал астрономом и половину времени проводит в высокогорных обсерваториях разных стран. Они с Себастьяном регулярно переписываются.

Раньше, когда я еще переживала, что Себастьян со мной так мало разговаривает, я почти ревновала его к Полю. Я воображала, что Себастьян делится с ним чувствами и впечатлениями, которые от меня скрывает. В конце концов я тайком прочла несколько писем. Обычно Себастьян в двух словах сообщал о событиях повседневной жизни, вроде: «Мы ездили на море» или «Я купил новую машину», а дальше шли научные или философские размышления об астрономии или информатике. Еще они с Полем любят обсуждать в письмах научно-фантастические романы.

Себастьян успешно сдал все конкурсные испытания и получил место учителя математики в пригородной школе. И тут начался какой-то кошмар. Себастьян не мог найти общего языка с подростками, и они его не слушались. Но мне Себастьян ничего не говорил. Он возвращался домой с несчастным видом и, чтобы забыться, тут же включал компьютер. В сущности, он не способен противостоять агрессив-

ности других. Обычно, если кто-то ему возражает или начинает разговаривать резко, он не реагирует и в конце концов просто уходит. Он не мог поставить себя в школе с трудными подростками, которые, конечно, сразу заметили, что он не такой, как другие.

К счастью, Себастьян остался в хороших отношениях с одним из своих университетских преподавателей, и тот уговорил его писать диссертацию. Это была титаническая работа. У Себастьяна ушло на нее пять лет, включая время отпусков. Зато теперь он работает в университете. Причем преподает всего четыре часа в неделю, а остальное время ведет исследования в очень сложной области математики; он даже не мог толком объяснить мне, чем именно он занимается.

Мои приятельницы считают его симпатичным, он всегда готов оказать услугу, но вот поддерживать разговор — это другое дело, тут на него рассчитывать не приходится. Когда мы в отпуске, я чувствую, что хоть часть дня он хочет провести в одиночестве. Он уходит на прогулку, взяв с собой книгу (он особенно любит научную фантастику). Одно время он много занимался серфингом, и, помню, я очень беспокоилась, потому что он уходил далеко в море, всегда в одиночестве.

Вначале, когда мы только поженились, я часто сердила на Себастьяна. Мне хотелось, чтобы он

стал активнее и «боеспособнее». Но со временем я поняла, что изменить его не смогу, и полюбила таким, какой он есть. Я поняла еще, что Себастьян очень напоминает моего отца, — тот тоже был очень молчаливый, и я постоянно старалась привлечь его внимание.

Что можно сказать о Себастьяне?

С новыми людьми Себастьян ведет себя очень сдержанно. Но даже если он узнает их лучше, его отношение не меняется. И на работе, и в семье, и на отдыхе он любит быть один. Он с трудом выражает свои чувства; кажется, что он не обращает внимания на реакции других, — будь то в приятной обстановке (дружеская вечеринка) или в конфликтной ситуации (враждебно настроенный класс). Занимается ли он исследовательской работой, читает ли научную фантастику, он стремится жить в своем внутреннем мире. Себастьян обладает многими чертами шизоидной личности.

Свойства шизоидной личности

- Часто производит впечатление безучастности, бесстрастности, отрешенности от мира.
- С виду равнодушно воспринимает похвалу или критику других.
- На работе и на отдыхе стремится быть в одиночестве.

- Почти нет близких друзей. С трудом сходится с людьми.
 - Не ищет общества других.
-

Но не путайте: шизоидные личности это не шизофреники! Правда, что у обоих слов один и тот же корень «шизо», что значит «отрезанный» в смысле «отрезанный от мира». Но шизофрения — это болезнь, сопровождающаяся бредом и расстройством умственных способностей. А это никак не подходит к Себастьяну, который был и остается блестящим ученым.

Как Себастьян видит окружающий мир?

Понять людей шизоидного типа нелегко, потому что они не любят говорить о себе. Как догадаться, о чем они думают, если они безучастны, молчаливы и предпочитают одиночество? По предположению психологов, их основное убеждение — это нечто вроде: «Отношения с другими непредсказуемы, утомительны, вечно служат источником недоумений. Лучше их избегать».

Всем нам известно, что другие люди бывают непредсказуемы и часто утомительны. Но от этого мы не становимся шизоидами! Почему же шизоидной личности общаться с другими труднее, чем нам с вами? Во-первых, шизоиду, видимо, труднее, чем нам, понять реакции других, «расшифровать»

их. Стало быть, общение требует от него больших усилий. Случалось ли вам разговаривать с иностранцем на языке, который вы плохо знаете? Наверняка вы от этого устали; очень возможно, что такую же усталость испытывают шизоидные личности от любых попыток общения.

Вторая причина, по которой шизоидные личности мало стремятся к контактам, состоит, видимо, в том, что они менее чувствительны к мнению других, какое бы оно ни было. Они равнодушны к комплиментам. В этом смысле шизоид, можно сказать, автономен, он находит удовлетворение в своем внутреннем мире. Он любит мечтать и работать в одиночестве, он сам создает свою «среду обитания», не ища при этом одобрения других.

Нетрудно догадаться, что шизоидов привлекают профессии, где трудятся в одиночку. И поскольку работа поглощает их целиком, среди них много прекрасных специалистов. Как Себастьяна, их больше интересуют абстрактные или технические дисциплины и гораздо меньше то, что связано с человеком.

Послушаем Марка, двадцати девяти лет. В шестнадцать лет, по совету родителей, обеспокоенных его одиночеством, он начал ходить на беседы к психологу.

Это правда, что в одиночестве я всегда чувствовал себя лучше. В детстве я очень любил забираться на чердак и придумывать истории про путешествия и таинственные острова. Эти истории я записывал в особую тетрадь, но никому ее не показывал. Мне просто хотелось занести на бумагу описания воображаемых островов. Чаще всего эти острова были необитаемы, и моя роль исследователя состояла в том, чтобы классифицировать тамошние растения и животных. Я черпал вдохновение в старых атласах естественной истории.

В десять лет я знал наизусть все виды и подвиды млекопитающих и птиц. Но классификация интересовала меня больше, чем сами животные. В школе я чувствовал себя неважно. Я был не такой, как другие мальчишки, по-моему, слишком шумные и вечно возбужденные; меня не интересовали их игры. Я оказался в одиночестве, меня прозвали «Чудиком» и часто смеялись надо мной. В шестом классе главный заводила меня невзлюбил, и я стал подлинным козлом отпущения. К счастью, я нашел друга, который немного на меня походил, но физически был крепкий и сильный, так что нас оставили в покое. Он, кстати, и сейчас мой друг, и мы работаем вместе, — когда у нас появилась вакансия, я ему сообщил.

Но хуже всего мне было лет в четырнадцать. Другие ребята дружили между собой, ухаживали за девочками, а я все оставался один. На вечеринках

я не знал, что сказать, разговоры меня ужасно утомляли. И потом, я не понимал, чего другие ждут от меня. Но все-таки меня привлекали девочки, и я пытался с ними сойтись.

Теперь-то я понимаю, что вел себя по-дурацки. При встрече с девочкой я заводил разговор о том, что увлекало меня самого и что я хорошо знал: например, я пытался объяснить, почему самолет не падает или как в море ориентироваться по звездам. Сначала это вызывало у девочек любопытство, но быстро надоедало; я это замечал, но изменить тему все равно не мог. А если к нам подходил другой парень, я тут же ретировался, — эта новая ситуация была для меня слишком сложна.

Встречи с психологом дали мне очень много. В первых, он помогал мне описывать ситуации, в которых я чувствовал себя плохо. Для меня это было вроде тренировки, я научился высказывать свои ощущения, свою точку зрения, чего никогда не делал раньше. Потом он помог мне понять, чего собеседники ждут от меня, как лучше общаться с другими людьми.

На этой стадии я почувствовал себя достаточно сильным, чтобы согласиться на групповую психотерапию, раньше я от нее отказывался. Это была группа самоутверждения. Мы разыгрывали ситуации повседневной жизни. Ну, например, на лекции вы сидите рядом с девушкой, вы должны заговорить с ней

и пригласить выпить кофе. Вначале мне было ужасно трудно, но и другим тоже. Руководитель поддерживал спокойную, дружескую обстановку, все друг друга подбадривали. За год я сильно продвинулся.

Сейчас я по-прежнему люблю одиночество и интеллектуальные занятия, но мне гораздо легче и приятнее, чем раньше, общаться с другими. И потом, мы с женой друг друга дополняем. Она гораздо живее и общительнее меня, она ведает нашими контактами, встречами и т. п. Но она меня хорошо знает и никогда не заставляет превышать мою «дозу» общения. Я думаю, что, если бы я в свое время не занимался психотерапией, я никогда не смог бы заинтересовать такую девушку, как она, и жениться на ней.

Марку повезло: еще в детстве он нашел приятеля, нуждавшегося в нем; это позволило Марку больше уважать себя самого. Но не меньше повезло и в том, что он встретил психотерапевта, который нашел к нему правильный подход и помог научиться строить отношения с другими людьми.

Когда шизоидность заставляет страдать

В традиционном крестьянском сообществе (в котором наши предки жили столетиями) шизоидность была, возможно, не так уж страшна. Вся жизнь человека проходила среди людей, хорошо

его знающих, жителей той же деревни. Не нужно было ни с кем знакомиться, и все знали, что такой-то — человек замкнутый. Может, в чем-то это даже облегчало жизнь, — не приходилось так страдать от одиночества в долгие часы полевых работ или — если речь шла о женщинах — сидя за прялкой или ткацким станком. Конечно, молодым шизоидам было не по себе со сверстниками или сверстницами противоположного пола. Парни не умели ухаживать за девушками, этими непонятными и непредсказуемыми созданиями. Девушки не знали, как отвечать на авансы парней, было проще их вообще избегать. Но и тут это не имело большого значения. Женитьба или замужество заранее оговаривались в семьях, так что не было никакой необходимости «производить впечатление» на невесту или жениха. Жизнь была тяжела; в тогдашних условиях умение вести интересную непринужденную беседу отнюдь не считалось важным достоинством мужчины (хотя и ценилось на досуге). Мужчине полагалось быть работающим и храбрым (но не забиякой). От женщины также требовалась большая работоспособность, а еще беспрекословное подчинение мужу и преданность детям. Всеми этими качествами (в сочетании с солидным приданным) вполне может обладать шизоидная красавица. (Она к тому же не будет жаловаться, что муж мало с ней разговаривает!)

С точки зрения эволюции шизоидность может даже считаться достоинством для тех, кто вынужден долгое время проводить в одиночестве (пастухи, охотники, рыболовы).

Сегодня все изменилось. Большинство населения живет в городах, где мы постоянно встречаем новых людей. Нужно уметь завязать знакомство, войти в контакт, произвести хорошее впечатление. Наше общество выдвигает безжалостные требования: хотите ли вы найти друга или подругу, поступить на работу, занять ответственный пост, убедить других принять ваш проект, — всегда вам нужно говорить, говорить, говорить. Наша профессиональная и личная жизнь зависит от нашей способности к общению. Поэтому шизоидные личности рискуют оказаться в изоляции и на работе прозябать на малоинтересных должностях. Между тем многим могла бы помочь психотерапия. Разумеется, они не станут душой общества, но им будет гораздо проще строить отношения с окружающими. Должно лишь соблюдаться одно условие: во время психологических тренировок нужно начинать с относительно легких ситуаций и наращивать трудность очень постепенно.

*Как общаться с шизоидными людьми***Что нужно делать**

- Уважайте их потребность в одиночестве.

Помните, что общество других утомляет шизоида гораздо больше, чем вас. Одиночество для него — как кислород, оно помогает восстановить силы. Только в одиночестве шизоидная личность может сосредоточиться на работе и задачах, которые ее привлекают. Послушаем Марину, жену Марка, чей рассказ мы привели выше.

Каждый раз, когда друзья приглашают нас к себе, я чувствую, что Марк недоволен, хотя он ничего не говорит. Разумеется, он понимает, что нельзя жить дикарями, и знает, что я люблю общаться с людьми. Но я чувствую, что для него было бы приятнее остаться дома с книгой. Однако он не спорит и соглашается идти со мной.

В день, когда нужно идти в гости, он возвращается с работы домой с несчастным видом. Но не жалуется и терпеливо ждет, пока я соберусь.

В гостях он как будто преображается. Разговаривает, шутит, демонстрирует замечательное чувство юмора. Всем это нравится, и все думают, что он получает удовольствие. Одна я знаю, что эта непринужденность пришла к нему не сразу, что он учился ей, наблюдая других и тренируясь, и что она

дается ему нелегко. К концу ужина он становится гораздо менее красноречивым, «гаснет», как будто выдал максимум того, на что способен. Я ловлю подходящий момент, говорю, например, что нам завтра рано вставать, и глаза у Марка снова загораются, как у собаки, которую взяли на поводок, чтобы вести домой, в конуру. Это сравнение, кстати, выдумал он сам.

В общем, мы оба делаем усилия. Он соглашается ходить в гости и соблюдать правила игры, то есть поддерживать разговор, а я частично отказываюсь от приглашений и ухожу из гостей раньше, чем мне хотелось бы. У нас не бывает по этому поводу споров и конфликтов. К тому же Марк говорит, что общество других сейчас интересует его больше, чем в прошлом.

- Поручайте им то, с чем они в состоянии справиться.

Армель исключительно компетентна во всем, что касается поиска информации, — рассказывает Патрис, тридцати восьми лет, директор университетской библиотеки. — Она с легкостью манипулирует самыми разными базами данных. Большую часть рабочего дня она проводит за компьютером, стараясь как можно меньше общаться с читателями. У нее довольно приятная внешность, но она как будто нарочно делает все, чтобы другие этого не за-

мечали, держится очень замкнуто и никогда не улыбается. Она живет одна в однокомнатной квартире в том же доме, где ее родители.

Поскольку сам я очень занят, я поручил Армель ходить вместо меня на общеуниверситетские совещания. Она согласилась, хотя и очень неохотно. После совещаний она давала мне подробный отчет, но я понимал, что сама она никогда не выступает, даже когда нужно отстаивать интересы библиотеки. Я сказал ей об этом, она никак не отреагировала, но через некоторое время я получил от нее письмо. В сухой, почти официальной манере Армель уведомляла меня, что на совещаниях чувствует себя не на месте, что ей очень трудно сосредоточиться на выступлениях, которые ее утомляют и нисколько не интересуют, и, таким образом, она плохо делает порученную ей работу. Что на это ответить? Тем более что она блестящий специалист. Конечно, я освободил ее от совещаний. И сейчас наметился прогресс: здороваясь со мной, она улыбается.

Ситуация, описанная Патрисом, очень часто наблюдается в самых разных местах. Шизоида, которого высоко ценят за компетентность и отличную работу, назначают на руководящую должность. Но поскольку новые функции никак не соответствуют его характеру, он страдает сам, разочаровывает окружающих, и ничего хорошего из

этого не выходит — ни для него самого, ни для предприятия.

Послушаем Люка, талантливого инженера, чья карьера едва не была загублена.

Я всегда учился с удовольствием, мой любимый предмет — математика. Я без труда поступил в одно из престижных высших учебных заведений, где готовят инженеров. Но в отличие от моих однокурсников, мечтавших стать директорами или министрами, я хотел быть просто инженером! После окончания я легко нашел работу в области, которая меня особенно интересовала (динамика жидких тел). Через два года мне предложили руководить группой из трех человек; от этого я очень уставал, но мы успешно сотрудничали.

Потом меня назначили руководителем проекта. Тут мне пришлось вступить в контакт с другими отделами; я должен был подавать отчеты в дирекцию и по многу часов отсиживать на совещаниях, в том числе и на совещаниях с клиентами. Все это меня подавляло и страшно нервировало. Я хотел заниматься исследованиями, а не политикой и дипломатией. Я кое-как справлялся, но ценой страшного напряжения. Моя должность мне явно не подходила.

В конце концов я впал в депрессию, пришлось даже пойти к психиатру. На совещаниях у меня был поис-

тине «бледный вид», и начальство уже явно давало понять, что так дело не пойдет.

К счастью, в тот момент ко мне обратилась одна иностранная фирма, которой требовался специалист высокой квалификации. Я тут же согласился. Сейчас у меня четыре сотрудника, все исследователи. По крайней мере три четверти своего рабочего времени я занимаюсь тем, что мне нравится, и только четвертую часть трачу на административные дела. Эта фирма сумела правильно использовать мои данные. Конечно, некоторые из моих однокурсников руководят сотнями людей, но я-то никогда к этому не стремился.

Люк сумел найти предприятие, где сделал блестящую карьеру, но сколько других, подобных ему, потерпели поражение, скольких «затерли», потому что ожидали от них того, чего они не могли дать?

Мы не хотим сказать, что шизоидные личности вообще не в состоянии руководить кем или чем бы то ни было (вспомните, что Люк вполне справлялся с небольшой группой). Но, если речь идет о назначении, нужно очень серьезно взвесить их возможности и, главное, не смешивать профессиональную квалификацию и способности к руководству.

- Проявляйте внимание к их внутреннему миру.

Хотя, как правило, шизоид кажется очень сдержанным, его внутренний мир нередко бывает чрезвычайно богат. Подросток, как будто совсем не интересующийся девочками, может втайне сочинять длинные любовные поэмы, иногда посвященные воображаемой избраннице. Шизоиды живут в мечтах, у них богатая фантазия, и, если даже порой они несколько далеки от жизни, их мышление нередко поражает своей оригинальностью, нестандартным подходом ко всему. Неудивительно, что так много шизоидов встречается среди представителей творческих профессий — художников, писателей, ученых.

Если вы хотите иметь доступ к этим духовным богатствам, не терзайте своего любимого шизоида долгими разговорами. Поощряйте его к беседе, проявляя внимание к тому, что он говорит. Предложите тему, которая его интересует. Уважайте его молчание. И тогда, если вы проявите достаточно терпения и такта, вам, может быть, повезет, — вы познакомитесь с оригинальными идеями, с необыкновенным миром, который открывается не всякому, а лишь немногим привилегированным, умеющим подобрать к этому миру ключик.

- Цените их сдержанность и молчаливость.

Шизоид не слишком красноречив, это ясно. Но вспомните тех, кто утомляет вас чрезмерной разго-

ворчивостью. Сотрудник, который увлеченно рассказывает, как он провел уик-энд, не давая вам закончить срочную работу. Приятельница, которая позвонила, чтобы рассказать о своих сердечных делах, и не умолкает, хотя вы уже давно дали ей понять, что момент сейчас неподходящий. Жизнерадостный гость, пристающий к вам с вопросами, шутками и бесконечными историями из жизни своих знакомых. Все те, кто не дает закончить собрание или дружескую вечеринку, потому что им никогда не надоедает звук собственного голоса. С шизоидом вы ничем таким не рискуете. Когда вам захочется отдыха и тишины, когда нужно сосредоточиться, шизоид будет вам идеальным спутником. С ним вместе хорошо отправиться в поход или на рыбалку, провести уик-энд за чтением или учебой. С ним вы можете молчать, не опасаясь, что вас прервут!

Чего не нужно делать

- Не ждите от них бурного изъяснения чувств

Как бессмысленно предъявлять к обычной машине те же требования, что к гоночной, так же тщетно ждать от шизоида бурного проявления чувств, будь то радость или гнев. Вот один из типичных примеров.

Во время свадебного путешествия у меня возникло ощущение, что я долго не выдержу. Я любила поболтать, пошутить, я была довольно впечатлительная, легко приходила в восторг или, наоборот, впадала в грусть. Мы путешествовали по северу Италии, и я восхищалась окрестными пейзажами. Но когда я восклицала: «Какая красота!» — муж сдержанно отвечал «да» или вообще отмалчивался. В постели он как будто получал удовольствие, но потом я не слышала от него ни одного ласкового слова.

В один из дней муж получил телеграмму, сообщавшую о скоропостижной смерти его дяди. Я страшно расстроилась, я знала, что этот дядя был ему почти как отец. Помню, что я заплакала, а муж сказал только: «Придется возвращаться».

Мне понадобилось довольно много времени, чтобы привыкнуть к его сдержанности и, главное, оценить его достоинства. И потом он все-таки немного изменился, да и я теперь не такая требовательная. Мы с ним иногда шутим на эту тему.

• Не обременяйте их долгими разговорами.

Поскольку шизоидные личности мало говорят и еще меньше прерывают других, они могут произвести впечатление хороших слушателей. Таким образом, они привлекают тех, кто жаждет говорить и говорить без конца. Будь эти болтуны повнимательнее к собеседнику, они заметили бы, что тот устал или скучает.

Моя жена бухгалтер, — рассказывает Жермен, фермер сорока двух лет. — Она, что называется, «серьезная девушка», — много работает, никогда не повышает голоса, хорошо воспитывает детей. Одна беда — я люблю поговорить, а она — нет. Когда я за ней ухаживал, ее всегдашнее молчание производило на меня большое впечатление. Я чего ей только не рассказывал, а она только слушала и почти ничего не говорила. Ну, я думал, что ничего для нее не представляю, старался еще больше, острил, и все без толку.

Но однажды я понял. Мы с ней ходили в кино на фильм «Человек дождя». Мы вышли, я заговорил о своих впечатлениях, сперва она молчала, а потом сказала: «Я всегда обдумываю то, что видела в кино, но не люблю об этом говорить». Тут вдруг я сообразил, что разговариваю с ней слишком много. Даже и сейчас мы редко говорим больше десяти минут подряд. Я к этому привык, и для долгих разговоров у меня есть приятели. Тем более жена не возражает, чтобы я с ними встречался раз-два в неделю. Я ухажу, а она садится у телевизора, выключает звук и берется за кроссворд.

Позвольте дать вам совет, он пригодится в общении не только с шизоидами. Разговаривая с кем-либо, постарайтесь на минуту отвлечься и понаблюдать за реакциями собеседника, — при-

глядите к его выражению лица, мимике, позе. Иногда таким образом вы узнаете больше, чем могли бы узнать из его слов. А с шизоидом вы лучше уловите момент, когда общение с вами начнет его затруднять.

- Не оставляйте их в полной изоляции.

Предоставленный самому себе, шизоид рискует превратиться в отшельника. Еще десять—двадцать лет назад в исследовательских лабораториях можно было встретить ученых, которые практически не выходили из здания и часто даже спали на месте. Они разговаривали только с секретаршей (если та обращалась к ним с вопросами) и с научным руководителем (если тот заходил к ним в лабораторию). В современных условиях этот тип ученого почти полностью исчез (хотя его еще можно встретить в некоторых больших государственных учреждениях).

Итак, если у вас есть знакомый шизоид, не навязывайте ему слишком часто свое присутствие, но время от времени заходите к нему, приглашайте в гости или на собрания. Таким образом вы поможете ему сохранить навыки общения, а это во многом облегчит его жизнь.

Как общаться с шизоидными людьми

Что нужно делать

- Уважайте их потребность в одиночестве.
- Поручайте им то, с чем они в состоянии справиться.
- Проявляйте внимание к их внутреннему миру.
- Цените их сдержанность и молчаливость.

Чего не нужно делать

- Не ждите от них бурного изъяснения чувств.
- Не обременяйте их долгими разговорами.
- Не оставляйте их в полной изоляции.

Если это ваш начальник, поменьше заходите к нему, лучше подавайте докладные записки.

Если это ваш сотрудник, дайте ему возможность стать хорошим специалистом, а не плохим руководителем.

Если это ваш спутник или спутница жизни, возьмите на себя отношения с внешним миром.

*Свойственны ли вам черты
шизоидной личности?*

	Да	Нет
1. После дня, проведенного с другими людьми, мне совершенно необходимо побыть одному.		
2. Иногда мне трудно понять поведение окружающих.		
3. Я не очень люблю заводить новые знакомства.		
4. Даже в компании других людей я иногда полностью отключаюсь и думаю о своем.		
5. Если бы знакомые собрались, чтобы отпраздновать мой день рождения, меня бы это больше утомило, чем обрадовало.		
6. Меня часто упрекают в рассеянности.		
7. Я предпочитаю отдыхать один.		
8. Если не считать родных, у меня всего один-два близких человека.		
9. Меня мало интересует, что обо мне думают другие.		
10. Я не люблю ни коллективной работы, ни коллективных развлечений.		

(Ответить на вопросы самостоятельно, не спрашивая мнения окружающих!)

ГЛАВА VIII

Параноидальный тип личности

Когда я поступал на работу, — рассказывает Даниэль, двадцати семи лет, сотрудник торгового отдела фирмы по производству оргтехники, — я уже кое-что слышал об одном из будущих коллег, Жорже. Я знал, что он старше меня, тем не менее его уже много лет не повышали в должности. Мне хотелось установить с Жоржем дружеские отношения, и в первый же день я подошел к нему и представился. Жорж принял меня довольно холодно, не встал с места и не предложил мне сесть. Ему лет пятьдесят, он коренастый, держится очень прямо; я бы сказал, что у него военная выправка. Я заметил, что при моем приближении он заблокировал свой компьютер. Разговор у нас не клеился, и я решил спросить, как, по его мнению, нужно обращаться с клиентами. Он ироническим тоном ответил, что по роду своей работы я должен знать это сам. После этого мне ничего не оставалось, как уйти.

Назавтра я нашел в своей ячейке сделанную им фотокопию официальной инструкции по обращению с клиентами. Конечно же эта инструкция была мне

уже известна, я хотел услышать его собственную точку зрения. Постепенно наши отношения стали налаживаться. У нас было несколько вполне дружеских бесед, но всякий раз, когда Жорж расслаблялся и начинал говорить о себе, он быстро спохватывался и вспоминал, что ему нужно закончить срочную работу.

Примерно через две недели после моего поступления в фирму мне позвонил один из старых клиентов и сказал, что с этого дня хотел бы иметь дело со мной. Раньше им занимался Жорж, так что я почувствовал себя очень неловко. Но делать было нечего, я написал Жоржу несколько слов и положил записку в его ячейку. На другой день он буквально ворвался ко мне в кабинет и стал кричать, что я отбиваю у него клиентов.

Я старался его успокоить, несколько раз повторяя, что моей вины тут нет, что клиент позвонил сам. У меня было впечатление, что он мне и верит и не верит, как будто внутри у него шла борьба между доверием и подозрительностью. Катрин, секретарша, которая была свидетельницей этой сцены, сказала, что Жорж уже не первый раз безосновательно обвиняет других и что он перессорился почти со всеми сотрудниками. На следующий день он как будто успокоился, я снова объяснился с ним, и на этот раз он мне окончательно поверил.

Я решил общаться с Жоржем каждый день, считая, что тогда ему трудно будет заподозрить меня

в дурных намерениях. И правда, иногда он держится непринужденно и как будто доволен, что может со мной поговорить. Постепенно я узнаю о нем все больше и больше. Он разведен, живет один, но очень занят двумя судебными процессами. Один — против бывшей жены, которая, по его словам, незаконно захватила их прежнее жилье. Другой процесс — против страховой компании, которая выплатила ему слишком маленькую сумму после дорожной аварии, из-за которой он почти ослеп на один глаз.

Однажды он показал мне материалы тяжбы со страховой компанией. У меня возникло впечатление, что адвокаты компании действительно пытались преуменьшить нанесенный Жоржу ущерб. Но что меня поразило — так это письма самого Жоржа, их железная логика, аргументация, — как будто их составлял настоящий адвокат! К тому же Жорж сказал, что защищал себя сам и для этого изучил ту часть уголовного кодекса, где говорится о нанесении телесных повреждений.

Как я понимаю, он не так уж одинок: у него есть два старых приятеля, вместе с которыми он ездит на рыбалку. Но бывают дни, когда я ощущаю его напряженность, подозрительность, когда он упорно молчит, — и я не знаю почему. Хотя вот на прошлой неделе был такой случай. У кофейного автомата собралось несколько молодых сотрудников. Я тоже там был, помню, что отпустил какую-то шутку и все

засмеялись. И как раз в это время мимо проходил Жорж. На другой день по его враждебному виду я понял, что произошло: он подумал, что смеялись над ним. Но я не решился заговорить на эту тему: пришлось бы доказывать, что он неправ, а он бы этого никогда не принял. Через несколько дней Жорж сам зашел ко мне. Он ведь практически со всеми в плохих отношениях и только со мной может поговорить по-дружески. Но я чувствую, что при малейшей оплошности с моей стороны он снова решит, что я хочу доставить ему неприятность.

Бывают трудные клиенты, с которыми, как говорится, пан или пропал! Надо признать, что Жорж обладает огромной силой убеждения. Например, одному из клиентов он сумел доказать, что тот выбрал нечто для себя неподходящее. Все возражения Жорж отметал с неумолимой логикой. Вообще говоря, подобный метод обращения с заказчиками отнюдь не рекомендуется, но Жоржу удастся договориться с такими клиентами, с которыми никто иной бы не сладил. Зато другие партнеры жалуются и не хотят иметь с ним дела.

В конце концов я привык к Жоржу. В целом он человек неплохой, хоть и не всегда приятный в общении. Беда в том, что он никому не доверяет и всюду видит зло. Я не могу понять, откуда это у него.

Видимо, ко мне он все-таки расположен, потому что недавно пригласил на рыбалку с приятелями.

Я знаю, что мне придется все время следить за собой, чтобы не допустить ни малейшего промаха.

Что можно сказать о Жорже?

Жорж крайне подозрителен. Хотя у Даниэля нет по отношению к нему никаких дурных намерений, Жорж вначале явно ему не доверяет: очень мало говорит о себе, прячет свою работу, фактически не отвечает на его вопросы. Можно подумать, что, видя в Даниэле потенциального противника, Жорж страшется на случай возможного нападения.

То, что один из его клиентов предпочел Даниэля (факт безусловно неприятный для Жоржа), он тенденциозно интерпретирует как результат недоброжелательства со стороны Даниэля. Хуже того — совсем уж безобидная мелочь (Даниэль и другие коллеги шутят и смеются) воспринимается им как издевательство.

Пытаясь объяснить с Жоржем, Даниэль сталкивается с другим его свойством — негибкостью. Жоржа практически невозможно сбить с его позиций. Правда, эта твердость и всегдашняя уверенность в своей правоте дают Жоржу силу убеждения, необходимую в переговорах с некоторыми клиентами. Те же качества помогают ему вести тяжбу со страховой компанией. Когда нужно бороться и отстаивать свои права, Жорж непоколебим.

Мы уже видели, что Жорж подозрительно относится не только к Даниэлю, но и к большинству окружающих — будь то знакомые или коллеги. Наверно, вы уже догадались, что старина Жорж страдает личностным расстройством, потому что ведет себя одинаково неадекватно в разных ситуациях и разных областях жизни. Похоже, что Жорж являет собой параноидальную личность.

Свойства параноидальной личности

Недоверчивость

- Подозревает других в дурных намерениях.
- Всегда настороже, очень внимательно следит за тем, что происходит вокруг, постоянная скрытность.
- Сомневается в добром отношении других, даже близких людей, часто проявляет зависть.
- Активно ищет подтверждения своих подозрений; часто цепляется за детали, не принимая во внимание общую картину.
- Постоянная готовность наказать подлинного или мнимого обидчика.
- Придает большое значение иерархическим проблемам, строго следит за соблюдением своих прав, легко обижается.

Негибкость

- Рациональность, холодность, логичность, невосприимчивость к аргументам других.
 - Плохо умеет выражать нежность или иные положительные эмоции; недостаток или отсутствие чувства юмора.
-

Как Жорж видит окружающий мир?

Конечно, с Жоржем трудно общаться, но постарайтесь понять его точку зрения. Он считает, что мир опасен, а сам он уязвим, следовательно, должен себя защищать.

Основное убеждение Жоржа можно, видимо, сформулировать так: «Вокруг полно злодеев и мошенников, с ними нужно держать ухо востро». Жорж напоминает машину с плохо отрегулированным противоугонным устройством: вой сирены раздается при малейшем прикосновении.

Неявная, невидимая опасность всегда пугает больше, чем реальная, с которой можно бороться; поэтому Жорж испытывает истинное облегчение, обнаружив врага. Это подтверждает его идеи. Да, Жоржу просто необходимо искать и находить врагов, — это его успокаивает, оправдывает его недоверчивость. Так же необходимо для него бесконечно проверять обоснованность своих подозрений. И если он, скажем, ревнует жену, то не успокоится, пока не отыщет подлинное или мнимое доказательство ее неверности.

Трагичность ситуации состоит в том, что в конце концов Жорж окажется прав: из-за своей подозрительности и враждебного отношения к окружающим он действительно наживет себе недоброжелателей. Возможно, что, выведенные из

себя, они станут вредить ему, так что он сможет торжествующе воскликнуть: «Ну, что я говорил, — никому нельзя доверять!»

Кое-кто из параноиков напоминает тех диктаторов, которые из страха быть свергнутыми насаждают повсюду полицейскую слежку, бросают в тюрьму по малейшему подозрению, регулярно казнят своих соратников, постоянно ожидая заговора, — и все это в конце концов действительно вызывает у населения желание их свергнуть. Когда такой диктатор обнаруживает настоящий заговор, он лишний раз убеждается в своей правоте и становится еще более жестоким.

Пример диктатора выбран не случайно, — диктаторами часто бывают именно параноики (обычно еще и с нарциссическими чертами). Их непомерная подозрительность помогает им выжить в чрезвычайных обстоятельствах, которые способствуют их приходу к власти (война, государственный переворот, революция). В то же время твердость и могучая энергия параноиков производят большое впечатление на запуганные, дезориентированные массы. Параноики предлагают простой и крайне привлекательный выход из всех проблем — найти врагов, ответственных за нынешние беды, и сурово наказать их, после чего воцарятся мир и счастье. В зависимости от эпохи и ситуации «враги» могут меняться; не меняется лишь уверен-

ность параноика, что с их уничтожением исчезнут горе и общественная несправедливость.

Вы, конечно, заметили, что наш диктатор лишен политической окраски, — потому что паранойя существует (и всегда существовала) как в правом, так и в левом лагере. Примеров этого достаточно.

Вспомните какого-нибудь известного вам параноика. Он, конечно, не диктатор. Но в «смутное» время он может оказаться во главе народного трибунала, призванного отправлять на смерть «врагов народа», или добровольной дружины, ставящей себе целью уничтожение «предателей родины», то есть вас, дорогие читатели, если вы слишком доверчивы и не сообразили вовремя скрыться...

Но судьба параноика может сложиться иначе, — он восстанет против угнетателя. Его жесткость преобразится в мятежный дух, и он станет одним из руководителей сопротивления. Подозрительность поможет ему избежать полицейских ловушек. А ненависть к врагу превратит в наводящего ужас народного мстителя...

Итак, в зависимости от врагов, которых выбирают себе параноики, они могут стать героями или преступниками, то есть перед ними тоже стоит проблема морального выбора. И скажем так: в каком бы лагере ни оказались параноики, часто именно они творят историю.

Пример из истории — Сталин

Якуб Берман, один из польских руководителей сталинской эпохи, рассказывает о некоем характерном эпизоде. Берман был приглашен на ужин к Сталину (гости на этих ужинах никогда не знали, останутся они на свободе или завтра будут арестованы). Как всегда, еду подавали несколько официанток. И вот Сталину показалось, что одна из них двигается слишком медленно. Он буквально взорвался: «Она что, подслушивает?» Прекрасный пример паранойяльной реакции, тем более что, как указывает Берман, «этих девушек проверяли миллион раз».

К сожалению, это не единственный пример проявления сталинской паранойи. Всю жизнь он подозревал окружающих в заговорах и реагировал жестоко. После смерти Ленина политбюро, куда входил и Сталин, состояло примерно из десятка известных революционеров, причем некоторые, к примеру Троцкий и Бухарин, были куда более известны и популярны. Через десять лет в живых не осталось почти никого, — по инициативе Сталина его прежние товарищи по оружию были осуждены и казнены. Исключение составил лишь Троцкий, которому удалось бежать из России и в конце концов обосноваться в Мексике, но через несколько лет по приказу Сталина убили и его.

Народ тоже пострадал от параноидальных тенденций вождя. В 1932 году Украина не поставила государству запланированного количества зерна, — по существу, из-за того, что сельское хозяйство было развалено. Но Сталин счел, что крестьяне устроили заговор и припрятали хлеб для себя. На Украину была направлена Красная армия — с приказом реквизировать все запасы до последнего зернышка. Так был спровоцирован голод — один из самых страшных в двадцатом веке. Но в официальной истории тех лет о нем не говорится ни слова. Исчезали целые деревни. Люди ели землю. По сведениям историков, за два года умерло от пяти до семи миллионов украинцев, и это в мирное время.

В середине тридцатых годов Сталин почувствовал угрозу со стороны армии. Он стал подозревать некоторых маршалов и генералов в намерении совершить государственный переворот. Когда маршал Тухачевский, блестящий военный специалист, любимец солдат, предложил реорганизовать армию, чтобы сделать ее более мобильной, Сталин увидел в этом подтверждение своей старой идеи: Тухачевский готовит государственный переворот. В армии началась кровавая «чистка», невиданная в мирное время. Она стоила жизни тридцати пяти тысячам офицеров. Из-за потери значительной части командного состава Красная армия терпела в начале немецкого наступления страшные пора-

жения; к тому же, поскольку «чистке» подверглись и военные врачи, смертность среди раненых достигла ужасающих размеров.

Сталин вел себя так, как свойственно параноику: боролся с воображаемыми врагами. Несчастен народ, которым управляет параноик!

Из других известных параноидальных личностей нужно, разумеется, упомянуть Гитлера. Он, как и Сталин, всегда был уверен в своей правоте. Так же как и другие исторические деятели-параноики, оба они полагали, что мир не может измениться к лучшему, пока не будет уничтожена определенная категория людей. Для Гитлера это были евреи, цыгане, психические больные и «дегенеративные типы», для Сталина — кулаки и прочие классовые враги. Все же в наши дни о Сталине вспоминают с некоторым уважением, очевидно, потому, что коммунистический диктатор совершал свои преступления «во имя» счастливого будущего человечества, а Гитлер открыто требовал подчинения «низших рас». Кроме того, Сталин не уничтожал физически детей своих жертв (от них требовалось лишь доносить на своих родителей). Но эта разница не должна заслонять от нас сходства обоих режимов, прежде всего их основной черты — паранойи, возведенной в принцип управления. О том, что сближает обе эти системы, очень хорошо описала философ Ханна Арендт.

«Тропический вариант» паранойи был навязан населению Гаити «пожизненным президентом» Франсуа Дювалье. За четырнадцать лет правления «Папа Док» казнил или вынудил к эмиграции всех своих противников, реальных или воображаемых, развивая при этом, с непоколебимой убежденностью параноика, невероятные теории о своей исключительной роли в истории (он сравнивал себя то с Наполеоном, то с Лениным)... Но список параноиков у власти слишком длинен, чтобы его можно было привести в этой книге...

Умеренные формы паранойи

Говоря о диктаторах, мы представили типы агрессивных параноиков, наделенных манией величия, которых старые труды по психиатрии именовали «параноиками-борцами». Но они скорее исключение. Гораздо чаще встречаются другие люди, хоть и обладающие определенными параноидальными чертами, но тем не менее вполне «приличные». Как и во всех случаях расстройств личности, тут существует бесконечное количество промежуточных форм, когда параноидальные особенности сглажены или проявляются лишь в определенных стрессовых ситуациях. Послушаем рассказ Марка, автомеханика тридцати четырех лет, обратившегося к нам в связи с депрессией.

По-моему, я всегда был очень недоверчивым. Даже в школе, в младших классах, я все время ожидал от ребят какого-то подвоха. Правда, я помню, что с трудом отличал шутки от издевательств. Даже сейчас я плохо понимаю юмор и часто впадаю в гнев, хотя мне и удается сдержаться.

Я хорошо себя чувствовал в армии, потому что там шутки, даже агрессивные, вроде ритуала, а я в этом плане считал себя закаленным. Может, мне вообще стоило бы остаться в армии, там я чувствовал себя в большей безопасности, чем сейчас. На работе я ни с кем не схожусь. Знаю, что другие считают меня замкнутым, но я им как-то не доверяю. Начальник меня ценит, потому что работаю я хорошо.

Единственный человек, с кем я делюсь, — это моя сестра, ей я доверяю. Когда я ей рассказываю о своих делах, она говорит, что я вижу во всем одну плохую сторону. Она права, так оно и есть, но до меня это доходит только потом.

Моя личная жизнь — это какой-то кошмар. Как только я замечаю, что нравлюсь девушке, мне сразу приходит в голову, что ее интересую не я, а мои деньги. И я начинаю считать, сколько потратил на нее и сколько раз в ресторане она не предложила заплатить за себя. Я еще и ревнив, так что стоит ей на кого-нибудь взглянуть, как я тут же воображаю, что они знакомы, что у них была связь, может, они и до сих пор любовники. Сами понимаете, все девуш-

ки в конце концов меня бросали. Это только убеждало меня в том, что они меня по-настоящему не любили.

У меня только двое знакомых, мы вместе были в армии и с тех пор время от времени встречаемся. Они оба женаты и иногда приглашают меня к себе на обед. С ними я чувствую себя хорошо.

Я не знаю, почему я такой недоверчивый. Мой отец умер, когда мне было три года, мать снова вышла замуж за человека, который меня не любил. Она часто бывала с ним заодно против меня. Мой психотерапевт говорит, что, возможно, тогда я и перестал доверять другим. Но я знаю, что и мой родной отец был человеком одиноким и недоверчивым.

Марку повезло: он более или менее сознает, что с ним что-то не в порядке. С помощью психотерапевта он, скорее всего, сможет измениться к лучшему.

Дело в том, что ему свойственна лишь подозрительность, а негибкость, ригидность — в гораздо меньшей степени. Он сомневается не только в других, но и в себе, его самооценка не особенно высока, и у него часто бывает плохое настроение. Марк обладает чертами мнительной личности. Психиатры давно подозревали, что такие люди видят угрозу со стороны окружающих, потому что ощущают свою собственную слабость. С «настоящими пара-

ноиками» их роднит недоверчивость и подозрительность, но остальные их черты прямо противоположны: мнительные личности часто не уверены в себе, печальны, и им кажется, что они слабее других.

Этот тип паранойи был описан в начале двадцатого века под названием «бред английских гувернанток». Гувернантки, чаще всего старые девы, чувствовали себя в чужой стране очень одинокими, тем более что и обращались с ними не всегда хорошо. Неудивительно, что на депрессивном фоне у многих возникали идеи преследования.

Мнительные личности встречаются гораздо чаще, чем агрессивные параноики. Возможно, и вы знаете кого-нибудь похожего на Мари-Клэр, секретаршу страховой компании. Начальник Мари-Клэр, Филипп, претерпел с ней немало трудностей. Вот что он рассказывает.

В каком-то смысле Мари-Клэр прекрасная секретарша, пунктуальная и добросовестная. Но иметь с ней дело тяжело. Стоит указать ей, например, на опечатку, как она смертельно оскорбляется. Однажды я попытался объяснить, что с моей стороны совершенно нормально обращать ее внимание на ошибки (которые к тому же она допускает очень редко) и что из-за этого нечего переживать. Она в ответ расплакалась и стала упрекать меня в том,

что я, мол, ее только ругаю и к тому же перегружаю работой, из-за чего она и делает ошибки. Я был потрясен такой реакцией. Позже, когда она успокоилась, я попытался сострить на эту тему, но она замкнулась в себе и ничего не ответила.

Ее отношения с другими секретаршами не лучше, она обижается на самые невинные шутки и больше не ходит с ними обедать. Если она не может найти какую-нибудь папку или коробку со скрепками, то тут же говорит, что другие ее куда-то задевали. Когда ей доказывают, что это не так, она обижается и потом несколько дней ни с кем не разговаривает. Вид у нее всегда печальный и замкнутый, и я несколько раз замечал у нее на глазах слезы. И хотя она работает очень хорошо, я не знаю, сколько еще смогу ее держать.

В наши дни известно, что мнительным личностям могут помочь лекарства и психотерапия. Мари-Клэр обратилась к специалисту, и ей стало лучше. Она, конечно, не превратилась в открытого и веселого человека, но ее напряженность явно уменьшилась и теперь она спокойнее воспринимает критику.

Таким образом, мы видим, что параноидальные личности, часто после каких-то неудач, могут обращаться к врачу за помощью и получать ее в разных формах.

А может, мы все параноики?

Перед своей первой лекцией я страшно волновался. Никогда еще я не выступал перед такой огромной аудиторией — четыреста человек первокурсников! Сначала у меня сжималось горло, дрожали руки, но до этого я так долго готовился, что слова вылетали сами собой, и студенты вроде бы слушали внимательно. Я было успокоился, но тут заметил в третьем ряду двоих шептавшихся между собой. Один из них еще и засмеялся. И мне тут же пришло в голову: «Они издеваются надо мной! Они заметили, что я волнуюсь!»

Ален, университетский преподаватель, описывает состояние, знакомое всем, кому приходилось выступать перед публикой. Если в аудитории кто-то засмеялся, ваша первая мысль — что смеются над вами. Только после приобретения некоторого опыта вы сможете допустить, что ваши слушатели смеются над кем-то посторонним или рассказывают друг другу анекдоты. Значит ли это, что все ораторы параноики? Нет, это значит только, что в стрессовой ситуации, когда перед нами стоит важная задача (в данном случае нужно заинтересовать всю аудиторию), у нас возникает тенденция видеть со стороны окружающих угрозу и интерпретировать их поведение тенденциозно.

Все, что неизвестно или непривычно, может породить у нас самые тревожные гипотезы. К примеру, если вы оказались в экзотической стране, языка которой не понимаете, разве вы не будете все время чувствовать себя настороже? И вообще, не лучше ли быть слишком недоверчивым, чем слишком наивным?

Может ли паранойя быть полезной?

По мнению психологов-эволюционистов, те личностные черты, которые передавались из поколения в поколение и сохранились до наших дней, были выделены в ходе естественного отбора, потому что оказались полезными для выживания и воспроизводства рода. Применительно к паранойе эта гипотеза представляется вполне логичной: недоверчивость помогает уберечься от врагов, избежать ловушек и предательств, то есть увеличивает шансы выжить. Что до категоричности, она часто способствует возвышению до уровня вождя, особенно в обстановке, которая не менялась в течение всей человеческой жизни, как это было у наших далеких предков. Чрезмерная гибкость могла привести к подчинению более авторитарным личностям (в обществах, которые мы ныне называем «примитивными», у «подчиненного» было меньше жен, то есть меньше потомства). С другой стороны, пре-

увеличенная подозрительность мешает находить союзников, вести совместную работу, а ригидность не дает адаптироваться к меняющимся условиям современного общества.

Небольшая степень паранойи может оказаться полезной в определенных условиях, а именно там:

- где нужно быть непоколебимым в исполнении закона (полицейские, судьи, сотрудники юридических отделов);

- где нужно уметь защищать свои права (будь то спор с механиком при починке машины или конфликт с администрацией);

- где приходится иметь дело с коварным и потенциально опасным противником (в полиции, на таможне, в спецслужбах).

Мы не хотим сказать, что те, кто работает в вышеупомянутых местах, все сплошь параноики. Но определенные и не слишком резко выраженные свойства паранойи могут очень пригодиться в такого рода деятельности. Послушаем, что рассказывает Ив, сорока двух лет, о председателе объединения квартировладельцев своего дома.

Три года назад я купил квартиру и начал ходить на собрания квартировладельцев. Наш председатель, месть А., сейчас на пенсии, но в прошлом занимал высокий пост. Месье А. полон энергии, любит командовать, и при первом знакомстве с ним некоторые

чувствуют себя не в своей тарелке. Но мы его каждый раз переизбираем и очень довольны, что он ведет наши дела. Он, например, обнаружил, что прежний управляющий домом работал плохо и вводил нас в лишние расходы. Месье А. доказал это с такой решительностью и так юридически грамотно, что управляющему пришлось уволиться.

Далее, месье А. добился назначения экспертизы, которая установила, что фирма, производившая в нашем доме ремонт, оказалась недобросовестной: часть работ была выполнена некачественно, часть вообще не выполнена, но поставлена в счет. Убежденность нашего председателя в своей правоте произвела на владельца фирмы такое впечатление, что все недоделки были немедленно устранены и часть денег возвращена.

Последний эпизод: один подрядчик хотел построить рядом с нами восьмизэтажный дом и уже получил разрешение от мэрии. Но дом многим заслонил бы свет; месье А. немедленно выступил против и добился отмены разрешения! Я хорошо знаю адвоката, к которому месье А. обратился за помощью. Этот адвокат мне рассказывал, что наш председатель с таким рвением взялся за изучение жилищного законодательства, что какие-то детали знает теперь лучше профессионалов!

С жильцами дома месье А. всегда доброжелателен и любезен. По-видимому, ему очень нравится роль

нашего защитника, которую все за ним охотно признают. Разумеется, никто не осмеливается ему возразить...

Этот пример хорошо показывает социальную значимость людей, наделенных умеренными параноидальными чертами, в ситуациях, когда нужно что-то отстаивать или защищать чьи-то права.

Когда паранойя становится болезнью

Адель, пятидесяти трех лет, одинокая, снимает квартиру в доме, принадлежащем большой страховой компании. Адель вообразила, что ее хотят выжить раньше срока, чтобы сдать квартиру по более высокой цене (хотя по французским законам это невозможно). Во всем, что происходит в доме, Адель видит подтверждение своих опасений.

Рабочие в комбинезонах около лифта? Они следят за тем, когда она уходит и приходит. Надписи на стенах у нее на площадке? Это чтобы ее напугать. Служащий электрокомпании вместе с консьержкой в отсутствие Адели поднялся в квартиру, чтобы снять показания счетчика? На самом деле они хотели поставить у нее микрофоны. Адель забирает у консьержки ключ от своей квартиры. Но злоумышленники ухитряются проникать и через запертую

дверь: Адель убеждена, что в ее отсутствие кто-то переставляет определенные предметы.

Адель уверена, что за ней шпионят, ее преследуют. Тревога достигает такой степени, что по ночам Адель не может заснуть, прислушивается к малейшему шороху, и даже шум воды в трубах кажется ей подозрительным. Адель обращается к психиатру, чтобы попросить снотворные. Разобравшись, в чем дело, врач прописал ей лекарства, благодаря которым бред через несколько недель исчез. По предложению психиатра, Адель сумела даже записаться на прием к представителю страховой компании, чтобы обсудить с ним расходы по содержанию дома. После беседы она признала, что не почувствовала по отношению к себе никакой враждебности.

В этом примере речь идет уже не о чрезмерной подозрительности или искаженном восприятии действительности, — мы имеем дело с настоящей манией преследования. Удивительное дело — эта мания поддается лечению гораздо легче, чем свойства параноидальной личности.

А лекарства, доктор?

Параноидальные личности редко обращаются к врачу, потому что считают себя абсолютно здоро-

выми. Тем не менее из-за конфликтов с окружающими или проявлений неприязни со стороны других они могут впасть в депрессию или хотя бы ощутить потребность с кем-то поделиться. В этом случае они иногда обращаются к терапевту или психиатру. Надо сказать, что лечить таких больных — тяжелое испытание. Ведь чтобы помочь пациенту, врач прежде всего должен внушить ему доверие к себе, а завоевать доверие параноика, как мы видели, очень трудно.

Что касается лекарств, то в периоды кризисов могут оказаться эффективными нейролептики и антидепрессанты. Нейролептики уменьшают или даже полностью снимают бред преследования. Но поскольку у них имеются неприятные побочные действия, лечение должно вестись под строгим врачебным контролем. Что касается антидепрессантов, они могут помочь мнительным личностям обрести лучшее настроение, то есть почувствовать себя менее уязвимыми. Любой психиатр может припомнить мнительных пациентов, даже с зачатками бреда, полностью излечившихся благодаря сочетанию небольших доз нейролептика и антидепрессанта. К сожалению, есть и другие случаи, при которых не действуют ни лекарства, ни психотерапия.

*Как общаться с параноиком***Что нужно делать**

- Ясно выражайте свои цели и намерения.

Параноидальная личность всегда может подозревать вас в дурных намерениях. Поэтому с вашей стороны не должно быть «доказательств», подтверждающих ее опасения. Общаясь с таким человеком, выражайте свои мысли предельно ясно, без всяких экивоков, чтобы ваши слова невозможно было перетолковать. Если вы хотите сделать критическое замечание, будьте особенно тверды и максимально точны.

Например: «Ты попросил заведующего поручить тебе такое-то дело, а мне ничего не сказал. Мне это очень неприятно. В следующий раз, пожалуйста, предупреди меня заранее» (описание конкретного поведения).

Но ни в коем случае не говорите: «Это никуда не годится. С тобой невозможно работать. Если тебе понадобится помощь, на меня не рассчитывай» (неопределенные обвинения, высказанные в угрожающей форме).

Никита Хрущев много лет провел в непосредственной близости к Сталину. И если он благополучно выжил и не оказался в опале, то это, как свидетельствует американский историк Роберт Конквест, потому, что всегда представлял перед «хозяи-

ном» с видом искренним и наивным. Конечно, тому способствовала и внешность Хрущева — круглая голова и лицо «типичного русского мужика».

• Неукоснительно соблюдайте нормы вежливости.

С нашим приятелем случилась однажды такая история. На каком-то совещании его должны были представить сразу нескольким участникам. Он начал пожимать всем руки и бог знает почему совершенно случайно, еще пожимая руку одному, перевел взгляд на следующего. Тот, кому он в тот момент пожимал руку, как нарочно оказался паранойяльной личностью и тут же сделал вывод, что наш друг намеренно отвернулся, чтобы выразить ему свое презрение. Таким образом, отношения с самого начала были испорчены.

Любое мелкое упущение с вашей стороны может быть истолковано как издевательство или знак презрения. Поэтому, имея дело с параноидальным типом, неукоснительно выполняйте все формальные правила вежливости: не заставляйте его ждать, быстро отвечайте на его письма, в разговоре будьте неизменно любезны, не перебивайте его (разве что в случае крайней необходимости).

Но не надо доходить до угодливости или проявлять чрезмерное дружелюбие: сверхчувствительные антенны параноика быстро уловят фальшь. И он

немедленно заподозрит вас в желании усыпить его бдительность, с тем чтобы легче было устроить ему какую-нибудь неприятность.

- Постоянно поддерживайте контакт.

Поскольку параноиков очень тяжело переносить, у вас может возникнуть естественное желание максимально избегать их и вообще с ними не встречаться. Если это возможно, — тем лучше для вас. Если же нет (когда речь идет о вашем родственнике, соседе, сотруднике или начальнике), то в ожидании переезда или перемены работы вам лучше принять другую тактику. Послушаем Лизу, пятидесяти четырех лет. Они с мужем купили дом в деревне.

Когда мы покупали дом, мы, конечно, не предполагали, что у нашего ближайшего соседа, пожилого фермера на пенсии, такой ужасный характер. В один из первых дней он пришел жаловаться, что грузовик, который привез нам материалы для ремонта, заехал на его газон и смял его. Это говорилось крайне враждебным тоном, так что мы в первый момент были поражены, но, конечно, извинились и вообще постарались разговаривать с соседом как можно дружелюбнее. Тем не менее он не смягчился. Мы пошли посмотреть, насколько велик ущерб. Это был просто анекдот! В углу газона действительно виднелся след

от шины, но величиной примерно с ладонь. И из-за этого устраивать целую историю! Я хотела пошутить, но муж сделал мне знак молчать. Сам он наклонился и стал внимательно рассматривать след шины. Потом сказал соседу, что просит назвать сумму, необходимую для приведения газона в порядок. Тот удивился, пробормотал, что подумает, и ушел, не сказав больше ни слова. Муж объяснил мне, что, судя по всему, этот тип явный параноик и ему нельзя резко возражать.

После столь неприятного начала знакомства мы решили, что соседа лучше избегать. Теперь мы старались выезжать на шоссе лишь тогда, когда не видели его поблизости. Но это было ошибкой! Если он все же попадался на пути, то бросал на нас все более и более враждебные взгляды.

Однажды мы с друзьями обедали в саду. Вдруг раздался звонок — у калитки стоял сосед. Муж вышел к нему, и тот, весь красный от гнева, заявил, что от нас идет невыносимый шум.

После этого мы всерьез задумались. Что делать — продавать дом, пока обстановка не накалилась еще больше, или пытаться утихомирить соседа? Мы решили попробовать второй вариант. Теперь мы старались выходить и выезжать из дома, когда сосед мог нас видеть. Встречаясь с ним, мы приветливо здоровались, потом начали обмениваться замечаниями насчет погоды, а потом и насчет его и нашего са-

да. Я познакомилась с женой соседа, которая показалась мне очень робкой и покорной. Мы с ней говорим о детях и внуках. По-моему, она очень рада, что нашла собеседницу.

Сосед к нам явно подобрел. Никаких неприятных инцидентов больше не было. Мы поддерживаем с ним постоянный контакт и разговариваем только на нейтральные темы. Однажды, после удачной охоты, он торжественно преподнес нам убитого им кролика!

Этот пример показывает, что с параноиком необходимо поддерживать контакт — не слишком тесный, но постоянный. Если вы систематически будете избегать неприятного вам человека, он подумает, что либо вы его презираете, либо смеетесь над ним.

Фермер, о котором шла речь выше, вполне мог вообразить, что высокомерные горожане его презирают, и поведение Лизы и ее мужа в начале их знакомства только подтверждало его подозрения.

Если вы избегаете параноика, он может даже подумать, что вы готовите ему какую-то неприятность или скрываетесь, боясь его мести за сотворенное вами зло, которое он еще не успел обнаружить. Например, начальник сделал замечание параноику-сотруднику, которого вы уже давно избегаете. Ему все ясно, — это вы оклеветали его перед начальством! Если параноик с вами не обща-

ется, то может вообразить с вашей стороны божество какие дурные намерения. Тогда как регулярный контакт и соблюдение вами стандартных форм вежливости позволит ему относиться к вам спокойнее и утихомирит его разгулявшееся воображение.

- Ссылайтесь на законы и правила.

Параноик считает себя человеком, глубоко уважающим закон и всегда стремящимся к справедливости. К тому же для большинства параноиков законы и правила представляют собой некую магическую силу. Письма таких людей, с четкими формулировками, подтверждающими их правоту, часто напоминают юридические документы. Параноики очень любят судиться. Всем адвокатам хорошо знаком этот тип клиентов, готовых начать судебную процедуру из-за какой-нибудь мелочи и потратить на это массу времени и денег, в конечном счете впустую.

Параноик приходит в ярость, потерпев поражение в борьбе с частным лицом, но иногда спокойно принимает такое же поражение, если речь идет об учреждении или лицах, имеющих некий юридический статус. Поразительный факт: во времена сталинских чисток полностью уцелела лишь одна группа коммунистов — бывшие члены царской Думы!

Но помните: параноик, испытывающий тягу ко всему, что связано с юриспруденцией, часто лучше вас знает законы и правила и умеет их использовать к своей выгоде. Поэтому, вступая с ним в спор или тяжбу, предварительно подготовьтесь, говорите только о том, в чем абсолютно уверены, и, главное, непременно проконсультируйтесь со специалистом.

- Позвольте параноику иногда чувствовать себя победителем — но в ситуациях, выбранных вами.

Для поддержания хорошего настроения параноику, как и всем нам, необходимо иногда одерживать успехи. Если из-за вас он вечно будет чувствовать себя неудовлетворенным, его злоба и досада только возрастут. Поэтому время от времени уступайте ему в делах, которые считаете второстепенными, но будьте тверды в принципиальных вопросах. На работе предоставьте параноику-коллеге действовать, как он хочет, пока это не затрагивает ваших интересов. Но если он переходит определенные границы (которые вы должны наметить себе заранее), тогда «покажите зубы».

Один параноик невзлюбил своего врача-терапевта, считая, что тот его плохо лечит. Каждая их беседа превращалась в агрессивный, полный оскорблений монолог, который врач не мог прервать. В конце

концов он сказал пациенту, что отказывается его принимать. Разумеется, тот пришел в ярость и стал преследовать врача письмами и телефонными звонками все более и более угрожающего характера. Посоветовавшись с коллегами, терапевт предложил пациенту возобновить консультации при условии, что они — врач и пациент — заключат договор, определяющий их взаимные обязательства. Согласно договору, врач имел право отказаться от больного, если тот снова начнет вести себя агрессивно. Пациент согласился, потребовав, разумеется, изменить некоторые формулировки. Теперь он снова бывает у врача, и консультации проходят в более или менее приемлемой обстановке. (Правда, за это время пациент нашел себе нового врага — своего квартировладельца.)

• Ищите союзников на стороне.

Постоянно иметь дело с параноиком дома или на работе очень тяжело, утомительно, а иногда и опасно. Но вы можете поделиться с окружающими, они вам что-то посоветуют или просто поддержат и утешат, особенно если сами страдают от того же параноика. Но... не удивляйтесь, если при этом они не поспешат вам помочь. Почему — объясняет рассказ Жана-Мари, молодого административного работника.

Вот уже несколько месяцев, как я в конфликте с Марселем, точнее, это он злится на меня неизвестно почему. Впрочем, я догадываюсь: наверно, потому, что я моложе, более образованный и сотрудники других отделов ценят меня больше, чем его. Вчера утром я нашел в своей ячейке копию письма, которое Марсель направил нашему начальнику отдела. Начав читать, я просто обомлел. Письмо содержало список моих «прегрешений» против Марселя. Я, мол, нарочно загружаю нашу общую секретаршу, чтобы она не успевала печатать его отчеты; я краду и выдаю за свои его идеи; я оклеветал его перед сотрудниками мэрии, и поэтому они с ним больше не разговаривают; я смеялся над ним — специально чтобы уронить его авторитет в глазах молодых коллег.

Я почувствовал, что выхожу из себя. Все было неправдой! Конечно, я давал работу секретарше, но ни в коей мере не в ущерб Марселю. Я о нем слова плохого не сказал, считая, что обстановка и так накалена. И уж точно я над ним не смеялся, — он вызывает у меня скорее злость. Да, но с точки зрения формы и стиля письмо было написано очень хорошо, со всякими юридическими формулировками, и тому, кто не знал ситуации, могло показаться вполне убедительным.

Я обеспокоился и попросил начальника отдела срочно принять меня. Теперь он знает мнение Марселя, — пусть узнает и мое! Но, к моему удивлению,

начальник слушал меня с равнодушным, скорее даже скучающим видом. В конце он сказал только, чтобы я постарался избегать конфликтов с Марселем.

Разочарованный, я заговорил об этом с одним из коллег, и он рассказал, что несколько лет назад наш начальник пытался добиться перевода Марселя в другой отдел. Но Марсель обратился в профсоюз, написал в местную газету, пригрозил подать жалобу в вышестоящие инстанции и даже депутата привлек к этому делу. Марсель собрал целое досье, внешне очень убедительное, как прочитанное мной письмо. И дирекция предпочла уступить, не желая ввязываться в бесконечный конфликт.

Эта история объясняет, почему другие порой не хотят помочь вам противостоять параноику: обжегшись в прошлом, они зареклись возвращаться на поле боя.

Чего не нужно делать

- Не отказывайтесь от возможности объясниться по поводу недоразумения.

Поскольку общение с параноидальными личностями утомительно и часто оставляет чувство неудовлетворенности, вы можете счесть, что незачем вступать с ними в объяснения: раз они виноваты, то пусть и проявляют инициативу. Но мы считаем эту точку зрения спорной по двум причинам.

— В ваших интересах устранить или хотя бы попытаться сгладить недоразумение.

— Второй аргумент — этического характера. Ничего не делать, видя, что другой упорствует в ошибке, значит лишить его возможности измениться к лучшему, преодолеть свой пессимистический взгляд на человеческие отношения.

Роже — мой старый знакомый, — рассказывает Патрик, банковский служащий сорока трех лет, — но иногда с ним бывает трудно, потому что он слишком подозрителен. Насколько я помню, он всегда был таким. Но при этом он великодушен, верен в дружбе и, когда немного расслабится, бывает очень остроумным.

Однажды в компании приятелей я, чтобы посмешисть других, стал рассказывать, как Роже когда-то поссорился со своим первым начальником. Это был тип довольно пожилой, самодовольный и высокопарный, но совершенно «не на уровне», и Роже не проявил к нему должного почтения. По-моему, эта история очень забавна, с разными неожиданными поворотами. Во всяком случае, у меня не было ни малейшего желания выставлять Роже на посмеище.

Другим мой рассказ понравился, но я заметил, что у Роже очень напряженный вид. Я поторопился сменить тему, начался общий разговор, но Роже молчал и позже попрощался со мной очень холодно. Я знаю: он

думает, что в профессиональном плане добился меньшего, чем я. Наверно, он решил, что, выставя его, как он считал, в смешном виде, я хотел выразить ему свое пренебрежение.

Я не знал, как быть. Конечно, я мог ничего не делать, считая, что со временем все образуется. Но мне хорошо известен характер Роже, и я понимал, что его обида так не пройдет. В конце концов я ему позвонил и сказал, что заметил, какое тяжелое впечатление произвел на него мой рассказ.

Он возразил, — мол, никакого тяжелого впечатления. Я не пытался заставить его признаться. Я сказал, будто только потом сообразил, что, возможно, эти воспоминания ему неприятны, и ругал себя за бестактность. Он ответил, что действительно эти воспоминания ему неприятны. Я добавил, что, по-моему, в этой истории смешным выглядит никак не Роже, а начальник, поэтому я и счел возможным ее рассказать. Роже согласился, — да, смешным выглядит начальник. Под конец я сказал, что мне, может, и не стоило ему звонить, но очень не хотелось, чтобы между нами оставалось недоразумение. Ответ Роже — никакого недоразумения не было. Он попрощался со мной, как и раньше, холодно, но после этого мы снова встретились, и я почувствовал, что он рад меня видеть.

Итак, попытка Патрика увенчалась успехом — еще и потому, что он следовал двум золотым правилам общения с параноиками.

— Ответственность за недоразумение он взял на себя.

— Он не заставлял Роже признаться, что тот испытывал раздражение; в этом случае Роже пришлось бы допустить свою неправоту.

Наконец, поведение Патрика несомненно помогло Роже понять, что другу безразлично его самочувствие и настроение, и уже по одному этому Патрик не может быть подлинным «врагом».

- Не подвергайте критике созданное параноиком представление о самом себе.

Из-за своего упорства, резких манер, злой воли (злой в нашем представлении, сами они считают себя людьми доброй воли) некоторые параноики вызывают отчаянное желание как следует их обругать и тем облегчить душу. Но этому искушению лучше не поддаваться. Оскорбляя параноика, вы даете себе разрядку, но увеличиваете его злобу; он укрепляется в своем подозрении: конечно, вы с самого начала его ненавидели и презирали, и он был прав, что не доверял вам!

Но если уж вы сорвались, постарайтесь хотя бы удержаться на уровне критики поведения.

Как выразить параноика свой гнев

Скажите: «Не могу больше слышать ваши требования!» или даже «Вы все время повторяете одно и то же. Осточертело!». В обоих случаях вы критикуете поведение, а не личность. К тому же непосредственное выражение сильной эмоции может иногда поколебать параноика, заставив его поверить в вашу искренность.

Не говорите: «Вы идиот!», «Вам нужно лечиться!» или «Вам место в сумасшедшем доме!». В этом случае вы нападаете на личность. Для параноика это непереносимо, и он тут же начнет жестоко преследовать вас.

• Не делайте того, к чему можно придраться.

На работе параноик, едва убедившись, что вы его враг, будет все время искать возможности вас ослабить. Малейшая ваша ошибка, невниманье, неловкий жест дадут ему повод для торжества и, главное, для обвинений против вас. Поэтому в его присутствии будьте безупречны. Как только он появится на горизонте, превращайтесь в хорошо смазанный автомат.

Общение с параноиком — прекрасная тренировка. Вы приучаетесь взвешивать свои слова и не говорить лишнего.

- Не злословьте по поводу параноика, он об этом узнает.

У злословия есть свои достоинства. Оно сближает собеседников, на этой почве порой возникает дружба. Оно позволяет облегчить душу: можно шепотом поверить единомышленнику то, чего не смеешь высказать в лицо более сильному противнику, например, начальнику.

Но у злословия есть и недостатки. От такого простого способа отвести душу может пропасть всякое желание откровенно объясниться с другим. Хотя поговорить начистоту с коллегой в большинстве случаев предпочтительней, чем сплетничать за его спиной.

Злословить по поводу параноика — дело еще более рискованное. Параноик, со своей сверхчувствительностью к возможной враждебности и активной волей к подтверждению подозрений, скорее всего, это обнаружит. Особенно если у вас есть соперник, который легко сообразит, что ему выгодно настроить параноика против вас, и передаст ему ваши слова, еще их и переиначив.

- Не ведите политических дискуссий.

Другая область, в которой с параноиком следует быть особенно осторожным, — это политика. Разговор о политике никого не оставляет равнодушным, и спор легко может перейти в ссору. Недаром

пособия по этикету рекомендуют избегать этой темы. Но в большинстве случаев, если в компании возникает разговор о политике и атмосфера начинает накаляться, люди естественным образом переходят к другой теме или пытаются прийти к соглашению по какому-нибудь конкретному пункту. Каждый готов пойти на уступки, чтобы избежать излишнего напряжения.

Каждый — но не параноик. Отступить, не защищать до конца своих убеждений для него равносильно поражению. Разговор о политике для него вроде битвы, в которой нельзя терять бдительности. Ни о каком компромиссе или попытке примирения для него не может быть и речи; наоборот, параноик будет высказывать свои аргументы в самой решительной и категоричной форме. И поскольку параноиков часто привлекают экстремистские позиции (найти врага, ответственного за все беды общества, и сурово его наказать), страсти разгораются очень быстро. Послушаем Дамьена, бывшего студента архитектурного института.

Я до сих пор более или менее регулярно встречаюсь со многими однокурсниками. Мы учились в семидесятые годы и были, конечно, крайне левыми; некоторые даже объявляли себя сторонниками Мао или Энвера Ходжи. Но с тех пор многое изменилось. Возраст, ответственность за семью и работу, приход к влас-

ти левых, правда о вождях, которыми мы раньше восхищались, падение Берлинской стены — все это умерило наш пыл. Мы в основном остались левыми, но стоим теперь ближе к социал-демократам. Все, кроме Эрика, который сохранил нетронутыми взгляды своей юности.

В принципе такое могло бы даже вызвать симпатию, но у Эрика это проявляется в очень резкой форме. Стоит нам заговорить на любую политическую тему, как он начинает проповедовать необходимость диктатуры пролетариата. По его мнению, люди более умеренных взглядов — либо несознательные типы, не видящие страданий народа, либо негодяи, которым на эти страдания наплевать и которых, в случае революции, нужно наказывать. Если ему возразить, он только больше распаляется и потом не дает никому рта раскрыть. Все это ужасно неприятно, и мы теперь стараемся говорить при нем только на нейтральные темы. Во всем остальном он очень неплохой парень, верный и надежный, но вот разговор о политике для него — прямо как красная тряпка для быка.

Но я сейчас сообразил, что он не один такой! У нас есть сосед по даче, пенсионер. На первый взгляд очень симпатичный человек, он присматривает за домом в наше отсутствие, мы часто вместе рыбачим, моя жена в хороших отношениях с его женой. И вот как-то раз мы пригласили их на ужин. Все было хорошо,

пока разговор не зашел о политике. Тут он буквально преобразился! Вместо веселого и приветливого человека перед нами оказался фанатик. С холодной убежденностью он заявлял, что страна находится в полном упадке, что все зло идет от избытка демократии, что ненормально всем иметь право голоса, даже деятели Французской революции этого не предусматривали, голосовать должны только образованные люди. Мы пытались ему возражать, сначала шуточно, но все как об стенку горох. Потом он заговорил о проблеме эмиграции и предложил решения, достойные тоталитарного государства. Тут я сумел перевести разговор на другую тему, чувствуя, что моя жена вот-вот взорвется. С тех пор мы общаемся гораздо реже.

Эти примеры хорошо показывают две основные черты параноидальных личностей. Во-первых, негибкость, ригидность: оба персонажа ни на йоту не хотят умерить категоричность своих утверждений, даже в дружеской беседе. Во-вторых, тенденция упрощать политические проблемы, находя врага, ответственного за все несчастья и потому заслуживающего суровой кары. Мораль: заговаривайте о политике, только если уверены, что собеседник принимает правила игры, то есть может вести спор, не теряя хладнокровия. (Мы не хотим ска-

зять, что всякий, кто возбуждается, говоря о политике, обязательно параноик!)

- Сами не становитесь параноиком.

Отношения с параноиком напоминают иногда начало драки. Один нечаянно потеснил другого, этот другой обиделся и резко оттолкнул первого; первый, изумленный и возмущенный, дает второму тумака, в ответ второй пускает в ход кулаки, и пошло-поехало... Тому, кто в тот момент оказался поблизости, часто невозможно определить, кто, собственно, начал потасовку.

Общаясь с параноиком, старайтесь избежать подобной ситуации. Иногда достаточно вовремя уступить, отойти в сторону или попробовать объяснить по поводу недоразумения, чтобы разрядить обстановку. В общем, не реагируйте сами как параноик: не возмущайтесь сверх меры, не затевайте ссору из-за пустяка, не поддавайтесь жажде мщения.

Конечно, это легче сказать, чем сделать! Параноик приносит нам столько неприятностей, мы терпим от него такой ущерб, что чувство праведного гнева все более и более укореняется в нас, мы с подозрением относимся к любому его действию и готовы взорваться при малейшем недоразумении. В каком-то смысле параноик превращает

окружающих в себе подобных. Прежде в деревне случались конфликты, связанные с размежеванием полей, и иногда они завершались ружейным выстрелом. Но далеко не всегда убивал страдавший психическим расстройством, порой и нормальный человек, доведенный до крайности неумолимым параноиком.

В заключение напомним, что паранойя имеет разные степени и многие параноики не заслуживают той реакции страха и неприятия, которую внушают нам «агрессивные параноики», так сказать «уменьшенные модели» известных диктаторов. Всего лишь немного такта и благоразумия с нашей стороны — и мы сможем избежать большинства конфликтов с людьми хоть и имеющими некоторые параноидальные черты, но при этом вполне симпатичными.

Как общаться с параноиком

Что нужно делать

- Ясно выражайте свои цели и намерения.
- Неукоснительно соблюдайте нормы вежливости.
- Постоянно поддерживайте контакт. Ссылайтесь на законы и правила.
- Позвольте параноику иногда чувствовать себя победителем — но в ситуациях, выбранных вами.
- Ищите союзников на стороне.

Чего не нужно делать

- Не отказывайтесь от возможности объясниться по поводу недоразумения.
- Не подвергайте критике созданное параноиком представление о самом себе.
- Не делайте того, к чему можно придраться.
- Не злословьте по поводу параноика, он об этом узнает.
- Не ведите политических дискуссий.
- Сами не становитесь параноиком.

Если это ваш начальник, уйдите от него или станьте верным слугой.

Если это ваш сотрудник, в случае конфликта с ним прежде всего посоветуйтесь с хорошим адвокатом. Потом перечитайте эту главу.

Если это ваш спутник или спутница жизни, обратитесь за помощью к психиатру.

*Свойственны ли вам черты
параноидальной личности?*

	Да	Нет
1. Я не выношу, когда надо мной шутят.		
2. Я порвал со многими людьми, считая, что они некрасиво вели себя со мной.		
3. Я обычно настороженно отношусь к новым знакомым.		
4. У человека часто бывает больше врагов, чем он сам думает.		
5. Если мне случается кому-то довериться, я потом часто боюсь, что это обернется против меня.		
6. Меня упрекают в излишней подозрительности.		
7. Чтобы чего-то достичь в жизни, нужно быть жестким и непреклонным.		
8. Если кто-то проявляет ко мне симпатию, я считаю, что этому человеку от меня что-то нужно.		
9. Я часто думаю обо всех тех людях, которых хотел бы наказать за их злые дела.		
10. От этого вопросника мне становится не по себе.		

(Ответить на вопросы самостоятельно, не спрашивая мнения окружающих!)

ГЛАВА IX

Артистический (истерический) тип личности

Мы с Каролиной поступили на работу почти одновременно, на сходные должности. Поэтому мы быстро познакомились и стали обмениваться впечатлениями о конторе, — рассказывает Брюно, двадцати восьми лет, сотрудник крупной фирмы. — Каролину невозможно не заметить. Когда я первый раз столкнулся с ней в коридоре, на ней был строгий серый жакет и такая же серая мини-юбка, открывавшая ноги во всем их великолепии. Но если кто-то с ней заговаривал, лицо у нее сразу становилось холодным и она принимала сугубо деловой вид, как говорят, business-like. Это контрастировало с ее сексапильной внешностью, но она как будто не понимала, что выглядит вызывающе.

На первом совещании она фактически не сказала ни слова, но иногда подолгу смотрела на меня с выражением довольно загадочным. Конечно, после совещания я заговорил с ней. Каролина слушала с восторгом, смеялась шуткам и так и обволакивала меня взглядом. Я глазам своим не верил, — нет, это слишком хорошо, чтобы быть правдой! И не зря я сомневался:

когда к нам подошел Алекс, заведующий отделом, с ним повторилось все то же самое. Я был разочарован, пожалуй, даже возмущен и потом несколько дней вообще не разговаривал с Каролиной.

Как-то раз вечером она зашла и уселась передо мной. Мне надо было идти к зубному врачу, и я торопился. Но она тоненьким детским голоском спросила, почему я с ней больше не разговариваю. Я сказал про врача и предложил обсудить это завтра. Она ответила, что, как ей кажется, я ее не люблю. При этом голос у нее сорвался. Я должен признаться, что вид у нее был очень трогательный, — слезы на глазах, трагический взгляд, как у потерявшейся девочки. Я предложил отвезти ее домой: по дороге мы сможем поговорить. Она бросилась мне на шею и своим детским голосом стала благодарить. Но я не мог отвлечься от того, что «ребенок» на самом деле секс-пильная молодая женщина метр семьдесят пять ростом.

В конце концов я повел ее ужинать. И снова она улыбалась и не сводила с меня глаз; в общем, после ресторана я предложил ей зайти ко мне. И тут опять перемена! С озабоченным видом она заявила, что сейчас не вполне свободна, и вообще отношения с мужчинами приносят такое разочарование... Но все это было очень туманно, и я так и не смог добиться, есть у нее любовник или нет. Одним словом, я от этого устал и решил отвезти ее домой. По дороге мы

почти не разговаривали. Но при прощании она снова преподнесла мне сюрприз — поцеловала в губы.

Я не буду рассказывать обо всех перипетиях наших отношений. Я долго за ней ухаживал, а она меня то поощряла, то отталкивала. Когда мне это надоело и я отступался, она пыталась меня соблазнить. В конце концов мы провели ночь вместе. Но когда мы были еще в постели, она восторженным голосом стала рассказывать, что у нее есть любовник, женатый человек, и он такой сильный, такой замечательный, такой загадочный. Тут уж я почувствовал, что с меня хватит! Я отвез Каролину домой и сказал, что нам больше не стоит видеться вне работы. Несколько дней она на меня дулась, а потом начала кокетничать с новым сотрудником.

На работе к Каролине относятся по-разному: одни ее ценят, другие терпеть не могут. Она умеет найти подход к клиентам, у них создается впечатление, что она хорошо понимает их нужды. На совещаниях она иногда высказывает интересные идеи. Но вот повседневная рутина ее тяготит, она бывает небрежной, сваливает свою работу на других. Ее выступления на совещаниях всегда звучат взволнованно, кажется, что она принимает все очень близко к сердцу, как будто, например, неудачный выбор рекламы для йогурта — это какая-то трагедия. Но ей удается убедить новых сотрудников, тех, кому она еще не успела надоесть.

Мои отношения с Каролиной стали чисто дружескими. Наверно, она почувствовала, что я на нее не сержусь, но и сближаться с ней не собираюсь. Иногда она заходит ко мне пооткровенничать, в основном выразить свои впечатления, к примеру, от нового заведующего производством, — какой он замечательный, гениальный, необыкновенный. Через две недели о том же человеке я слышу, что он подлец, ничтожество и бездарность. И так все время.

Я знаю Каролину уже два года. И мне теперь кажется, что она никогда не бывает искренней, что даже в пустячных разговорах со мной она играет роль, чтобы лучше привлечь мое внимание, что она просто не в состоянии вести себя естественно. В конце концов, может быть, это и есть ее натура?

Что можно сказать о Каролине?

Каролина постоянно старается привлечь внимание других, используя для этого все, что только можно: несколько вызывающую одежду, попытки обольщения, театральный тон на совещаниях, озадачивающие перемены поведения (то стремление соблазнить, то холодность), драматические призывы о помощи (ведет себя как маленькая девочка, попавшая в беду); словом, у нее богатый набор приемов.

Брюно заметил также, что эмоции Каролины быстро меняются: в течение одного вечера она переходит от отчаяния к возбуждающей игре обольщения, потом к загадочной грусти и холодности и заканчивает горячим поцелуем.

И наконец, одних и тех же людей она сначала идеализирует и превозносит сверх меры, а потом так же неумеренно осуждает и ругает.

Брюно сознает, что не может определить, играет ли Каролина, как актриса, или театральное поведение выражает ее истинную сущность.

Каролина обладает всеми чертами артистической личности.

Свойства артистической (истерической) личности

- Постоянно стремится привлечь внимание других, страдает, если это не удастся. Активно ищет любви и привязанности окружающих.
 - Быстро переходит от одной эмоции к другой; часто выражает свои чувства в театрализованной форме.
 - Аффектированная манера говорить; обычно описывает свои впечатления, опуская конкретные факты и детали.
 - Склонность к идеализации или, наоборот, необоснованной критике других.
-

Как Каролина видит окружающий мир?

На совещаниях Каролина всегда хочет быть в центре внимания; наедине с кем-либо она стремится любой ценой вызвать интерес собеседника. Основное ее убеждение — это, видимо: «Я должна всегда привлекать и очаровывать других, чтобы они мне помогали». Скорее всего, Каролина считает, что не в состоянии сама справляться с жизнью и все время нуждается в помощи других. И действительно, под эффектной внешностью истерических личностей часто скрывается довольно жалкое представление о самих себе; уверенность они черпают в восхищенном взгляде других. Эмоции этих людей постоянно меняются, и трудно определить, — то ли это нарочно, чтобы больше заинтересовать и удивить, то ли они, как дети, быстро переходят от смеха к слезам.

Разве все женщины в какой-то степени не похожи на Каролину?

Мы не собираемся провоцировать феминисток, а только хотим напомнить о споре, долгое время волновавшем специалистов в области психиатрии.

Потребность нравиться, переменчивое настроение, призывы о помощи... разве это не типично женские черты? Столетиями литература внушала

нам, что женское сердце «склонно к измене», что женщины стремятся соблазнять мужчин исключительно из кокетства, притворяются беззащитными, чтобы лучше употребить себе на пользу мужскую силу, что женщины вероломны, вечно ломают комедию и т.д.

В прежние времена в ходу было выражение не «гистрионическая», а «истерическая личность». Слово «истерия» происходит от греческого *hysteros* — матка. Древние греки считали, что неумеренные проявления женского темперамента обусловлены какими-то бурными процессами, происходящими в ее организме. Помимо описанных нами черт, врачи наблюдали у пациенток самые разные, порой весьма впечатляющие расстройства — спазмы, параличи, боли в животе, обмороки, припадки типа эпилептических, потерю памяти. Все эти симптомы отличались тем, что возникали и исчезали внезапно, иногда после какого-то события или сильного переживания. При этом у пациенток не удавалось обнаружить никакой конкретной болезни. Но еще до конца XIX века все эти проявления объединялись под названием «бешенство матки».

Термин «истерическая личность» исчез из классификации Американской психиатрической ассоциации в 1980 году. Поскольку практически всем тем, кого именовали «истерическими личностями», свойственна манера выражать свои эмоции

в драматической, театрализованной форме, для этих людей выбрали другой термин, происходящий от латинского *histrion*, «гистрион» — актер, комедиант. Для таких проявлений истерии, как паралич, обморок, потеря памяти, также были найдены другие обозначения — «конверсионный синдром», «диссоциативные расстройства», «соматоформные расстройства».

Почему слово «истерический» было заменено другим

1. Исследования в области медицины позволили установить, что поведение и личностные расстройства тех, кого именовали «истеричками», никак не связаны с маткой.

2. Идентичные симптомы встречаются и у мужчин (как известно, лишенных матки.)

3. Очень многие из истерических личностей никогда не падали в обморок, с ними не случалось припадков и т.п. И наоборот, те, с кем это случалось, далеко не всегда обладали истерическими чертами характера.

4. Термин «истерический» стал отрицательным. Мужчины-психиатры нередко применяют его к пациенткам, которым они не в состоянии помочь. В разговорном языке это слово звучит как оскорбление.

От истерической к артистической личности

Если вы захотите прочесть все, что было написано об истерии начиная с XIX века, нужно на-

браться храбрости: понадобятся многие годы. Можно подумать, что тайное желание истериков и истеричек привлечь к себе всеобщее внимание наконец осуществилось!

Фрейд построил свою теорию, исходя из наблюдений над пациентками из венского «хорошего общества». Этот факт вынуждает нас задать два «кошунственных» вопроса. Во-первых, применима ли теория, созданная для объяснения истерии нескольких молодых венских жительниц, ко всем прочим формам психологических расстройств? Во-вторых, стоит ли основывать теорию на словах и симптомах пациенток, о которых известно, что они жаждали внимания и поддержки своего врача и поэтому готовы были рассказывать ему то, что он хотел услышать? Сам Фрейд много размышлял на эту тему. Поскольку от некоторых женщин он слышал, что в детстве они подвергались «приставаниям» или даже инцесту, то считал вначале, что в этом и состоит причина их болезни. Позже он задался вопросом: не есть ли эти истории плод воображения, результат внутренних конфликтов, вытесненных в подсознание? В свете того, что известно сегодня о случаях кровосмешения и педофилии, многие современные исследователи полагают, что пациентки Фрейда рассказывали о том, что происходило на самом деле. Между прочим, в глазах американских феминисток Фрейд косвенным

образом нес ответственность за скептицизм, который долгое время проявляли психиатры по отношению к рассказам пациенток об инцесте: ведь согласно психоаналитической теории, все это были фантазмы и выдумки. (В наши дни маятник резко качнулся в другую сторону: существует течение, объясняющее все психологические проблемы взрослых сексуальным насилием, пережитым в детском возрасте.)

Видите, насколько увлекательна тема истерии и как далеко она нас завела. Вернемся к гистрионической личности. Исследования показали, что в среднем на двух истерических женщин приходится один истерический мужчина. Разумеется, в чем-то мужчины ведут себя иначе, чем женщины (например, больше демонстрируют уверенность в себе), но так же жаждут внимания и признания. Впрочем, говоря об этой категории людей, особенно важно учитывать культурно-исторический контекст. Поведение, нормальное на юге Италии, может быть воспринято как артистическое где-нибудь в Швеции.

Когда истеризм в некоторой степени полезен

Люди определенных профессий — актеры, адвокаты, журналисты, политики — по роду своей деятельности должны привлекать к себе внимание,

притягивать публику, играть на ее чувствах. Нередко это артистические личности. Они выбрали свою область, чувствуя, что таким образом получают «сцену». Люди этого типа предпочитают крупные города, и ясно, что их больше в рекламе и средствах массовой информации, чем в металлургии или сельском хозяйстве. Вот что рассказывает Сабина, двадцати восьми лет, о своем женихе, адвокате.

Я сразу почувствовала обаяние Андре. Он умеет так прекрасно, так выразительно говорить, в один момент переходит от пылкого изъяснения чувств к спокойствию и сдержанности, он легко сошелся с моими друзьями — в общем, я в него влюбилась без памяти. Но постепенно я стала замечать, что он слишком много значения придает внешним эффектам. Когда мы приходим в гости, он обязательно хочет, чтобы все тут же обратили на него внимание. Ради этого он готов изображать из себя паяца. Когда я ему говорю, что это уж слишком, что вовсе не требуется, чтобы все на тебя смотрели и все тобой восхищались, он обижается и отвечает, что ему не нужно ничьего восхищения, просто у него в тот момент было хорошее настроение. И он действительно так думает! По-моему, он сам себя не понимает. Даже со мной он всегда как будто на сцене. Теперь я от этого только устаю. И если я с ним чуть более сдер-

жанна, чем обычно, или просто неважно себя чувствую, он дуется или впадает в гнев, ужасно наигранный, а потом начинает хныкать.

Сабина подметила у Андре одну из характерных черт артистических личностей: они не умеют наблюдать за собой и отдавать себе отчет в собственных чувствах и ощущениях. По словам Андре, он паясничает, потому что у него хорошее настроение. На самом деле он боится, что не понравится компании. Но осознать этот страх — значит создать для себя источник тревоги, поэтому Андре прибегает к тому, что психоаналитики называют механизмом психологической защиты, то есть к средству, призванному оградить сознание от слишком тяжелых переживаний. (Учение о защитных механизмах — одно из самых плодотворных ответвлений психоаналитической теории, введенное в обиход Анной Фрейд и широко распространенное в англосаксонских странах.)

Когда истеризм ведет к неудачам

Артистизм Андре, несомненно, побудил его выбрать профессию адвоката и, возможно, помог преуспеть в ней. Но его поведение, уместное в зале суда, оказалось неуместным в отношениях с невестой. В конце концов Сабина ушла от него.

При первом знакомстве артистические личности могут увлечь, очаровать, но их демонстративное поведение, чрезмерная бурность эмоций, быстрые смены настроения, постоянная жажда внимания через какое-то время надоедают партнеру, и он уходит. Это заставляет артистическую личность прикладывать еще больше усилий к тому, чтобы очаровать и соблазнить, и она ведет себя еще более демонстративно и неестественно, отталкивая тем нового партнера.

Неустроенная личная жизнь некоторых кинозвезд — одно из свидетельств их артистической натуры. То один, то другой спутник жизни, вначале искренне увлеченный, бросает их, не в силах больше выносить, или они сами бросают его ради того, кто в данный момент проявил к ним больше внимания.

Как общаться с артистическими (истерическими) личностями

Что нужно делать

- Будьте готовы к преувеличениям и театральности.

Если вы хорошо поняли, что такое артистическая личность, то знаете теперь, что ее поведение — это не «капризы», а норма для нее, целиком соответствующая ее характеру. Поэтому бессмысленно раздражаться и твердить себе: «Когда же она прек-

ратит этот цирк?» Для нее это не «цирк», а естественная манера вести себя, придавать себе больше уверенности, подавлять в зародыше слишком тяжелые переживания. Постарайтесь признать, что артистизм — естественное явление, как, например, близорукость или облысение. Разве вас будет раздражать плохое зрение или лысина ваших друзей?

- Время от времени предоставляйте им сцену, но с определенными ограничениями.

На работе, особенно на совещаниях, артистических личностей бывает очень трудно переносить. Вместо делового выступления, основанного на конкретных фактах и направленного на разрешение той или иной проблемы, вы услышите туманную речь, содержащую в основном рассказ о собственных (чаще всего преувеличенных) эмоциях и впечатлениях. Поэтому у начальников таких людей нередко возникает искушение «укротить» их и вообще лишить возможности высказываться. Вот такая история произошла в одной больнице.

Во время еженедельных совещаний всем действовала на нервы Жослина, социальная работница. Она без конца прерывала выступавших, сообщая о том, что доверил ей тот или другой больной, трагическим голосом описывая его ужасное душевное состояние и рассказывая, как она сумела его утешить. Медсе-

стры раздражались из-за этой, как они считали, манеры «набивать себе цену», а врачи — из-за того, что Жослина мешала им сосредоточиться на серьезных медицинских проблемах.

На одном из совещаний руководитель клинической практики начал резко прерывать Жослину всякий раз, как она вмешивалась в обсуждение. Сначала она удивилась, потом на глазах у нее появились слезы, и больше она не произнесла ни слова. На следующее совещание она явилась с новой прической и попыталась привлечь общее внимание, начав излагать особенно душераздирающую историю, но ее опять решительно прервали. Потом Жослину еще несколько раз перебивали, и в конце концов она поднялась и ушла, хлопнув дверью.

Тут все почувствовали себя неловко, осознав, что устроили нечто вроде травли. К тому же Жослина иногда все-таки давала врачам важную для них информацию.

На следующий день Жослина не вышла на работу. Выяснилось, что она получила больничный лист на две недели.

Эта история лишний раз показывает, во-первых, до какой степени артистические личности действуют на нервы окружающим (включая своего психотерапевта), во-вторых, насколько неприятие, отторжение усугубляет нелепость их поведения.

Действительно, можно подумать, что артистический образ действий был, за неимением другого средства, «выработан», чтобы, например, вызвать интерес равнодушного отца. Чем больше коллектив отвергал Жослину, тем больше она старалась вернуть себе внимание, прибегая ко все более и более эксцентрическим приемам, что только усиливало враждебность окружающих. Соответственно и Жослина довела ситуацию до драматического апогея, «уйдя в болезнь».

У вас, возможно, вертится на языке вопрос: почему Жослина не видит, что всех раздражает? Почему не может вести себя иначе? В самом деле, будь Жослина нормальным человеком, она учла бы реакцию окружающих и изменила бы поведение. Но она и оказалась одним из персонажей этой книги именно потому, что представляет собой не нормальную, а трудную личность. А это значит, что для нее почти невозможно приспособиться к новым условиям и отступить от создавшегося стереотипа.

Что произошло дальше? Коллеги Жослины призвали на помощь психиатра. Он выслушал каждого и дал ряд советов.

Когда Жослина вернулась на работу, все до одного с ней очень тепло поздоровались. Участники совещания встретили ее шутливой песенкой на мотив «Happy birthday to you». Жослина удивилась и обрадо-

валась. Началось совещание. Как и раньше, Жослина перебила выступавшего, чтобы поделиться тем, что узнала от пациентов. Но на сей раз ее выслушали до конца. Далее руководитель клинической практики заявил, что собранная ею информация очень ценна для лучшего понимания больных и их недугов. Затем он предложил Жослине делать краткое письменное резюме по проблемам каждого пациента, с тем чтобы на совещании можно было быстро все их зачитать. Таким образом, Жослине была поручена определенная роль, к чему она всегда стремилась. Теперь она приходила на совещания с блокнотом и, приняв серьезный вид, читала предварительно подготовленные записи. Важная для врачей информация не пропадала впустую, и совещания стали намного эффективнее.

Ну как, поняли? К Жослине проявили внимание и в то же время установили для нее правила игры. Поведение Жослины стало более адекватным. Итак, предоставляйте артистической личности сцену, но с определенными ограничениями.

- Проявляйте интерес всякий раз, когда они ведут себя нормально.

Иногда (особенно уверившись в вашем интересе и внимании) артистическая личность на краткое время переходит от театрального поведения к нор-

мальному. Не пропустите эти драгоценные минуты, отреагируйте! Тем самым вы покажете, что одобряете именно такой образ действий. Послушаем Шарля, опытного руководителя.

В некоторых отношениях Софи — очень ценная сотрудница. Например, она тонко улавливает «атмосферу» предприятия, и это позволяет избежать многих ошибок. Но она слишком долго выступает на совещаниях, слишком много говорит о себе и беспрерывно заходит ко мне — разумеется, под разными предложениями, но в основном просто чтобы привлечь мое внимание. Я выработал с ней определенную тактику. Всякий раз, как она заводит пустой разговор, я отвечаю односложно и делаю вид, что думаю о другом. Но если речь идет о деле, я смотрю на нее, одобрительно киваю, задаю вопросы, по которым видно, что я ее слушаю. Я применяю эту методику вот уже три месяца, и, по-моему, Софи сильно изменилась к лучшему.

Этот пример иллюстрирует общий принцип, одинаково применимый в воспитании детей, руководящей работе и общении с трудными людьми: часто лучший способ покончить с нежелательным поведением состоит в том, чтобы поощрять поведение противоположного характера, когда оно имеет место.

- Будьте готовы перейти от статуса героя к статусу ничтожества и наоборот.

У артистических личностей имеется склонность идеализировать или, наоборот, обесценивать окружающих. Почему? Может быть, потому, что они стремятся к сильным эмоциям, которых на самом деле не испытывают. Многие артистические личности как бы снабжены своего рода «пробкой», защищающей их сознание от глубоко запрятанных эмоций, которые было бы слишком тяжело переносить, пробейся они наружу. Поэтому и возникают, так сказать, замещающие эмоции. А может быть, артистические личности бессознательно воспроизводят переживания детства, когда они старались привлечь внимание не снисходящего до них, но обожаемого отца? Ваша артистическая сотрудница может восхищаться вами, как поклонницы восхищаются кинозвездами, но если вы ее разочаруете, она разорвет (символически) ваше изображение на мелкие клочки и станет отзываться о вас как о злодее или ничтожестве. Но не беспокойтесь, стоит вам снова проявить к ней внимание, как вы опять займете прежнее место в ее пантеоне.

Чего не нужно делать

- Не смейтесь над ними.

Артистические личности часто кажутся смешными и легко вызывают у окружающих желание поиздеваться. Может быть, потому, что столь явное у них желание привлечь к себе внимание свойственно и нам, только мы умеем это скрывать. И не любим признаваться себе в этом, поэтому так охотно смеемся над другими. Как смеялись бы, например, над двухлетним ребенком, который начинает «выставляться», когда взрослые уделяют слишком много внимания его новорожденной сестренке.

Над истериками охотно смеются еще и потому, что они со своей эмоциональностью и чувствительностью к мнению других едва ли представляют собой серьезных противников. (Не то что параноики — над теми смеются гораздо реже!) Издевательство ранит всех, но, пожалуй, особенно артистическую личность. Чем больше вы смеетесь над ней, тем больше толкаете к использованию всех доступных ей средств, необходимых, чтобы привлечь ваше внимание, вплоть до истерики, «ухода в болезнь», попытки самоубийства.

- Не принимайте всерьез их попытки соблазнить вас, — иногда за ними ничего не стоит.

Поскольку артистические личности готовы на все, чтобы привлечь к себе внимание, у них нередко бывает склонность вносить оттенок сексуальности в любые отношения, даже профессиональные. Несколько вызывающая одежда, обаятельная улыбка, многозначительный взгляд — и наивный человек, решив, что «произвел впечатление», начинает вести себя соответственно. Каково же бывает его изумление, когда его отталкивают с удивленным, а то и негодующим видом! Он не понял, что все уловки были направлены на то, чтобы привлечь его внимание, очаровать, но без всякого намерения идти дальше. Артистических (истерических) женщин часто считают «соблазнительницами».

Впрочем, в наше время, время свободных нравов, немало артистических особ легко вступают в связь, часто меняют партнеров, показывая себя любовницами «без комплексов» и с большим опытом, — но не потому, что их толкает подлинное желание, а чтобы выглядеть более привлекательными (и какое-то время это действует). Артистические мужчины вводят в заблуждение женщин, потому что, с одной стороны, стремятся их очаровать, а с другой — ничего не делают для дальнейшего развития отношений. Таких тоже можно назвать «соблазнителями». (Но не путайте их с теми, кто

колеблется из-за своей застенчивости или угрызений совести.)

- Не давайте себя растрогать.

Эмоциональность и хрупкость артистических личностей, их порой инфантильное поведение могут вызвать у вас желание покровительствовать им, защищать от внешнего мира. (Какой мужчина не был хоть раз в жизни влюблен в гистрионическую красавицу, которую жаждал холить и лелеять?) Но будьте осторожны и старайтесь сохранять определенную дистанцию. Иначе вы будете страдать от бесконечных перемен настроения и отношения и сами начнете драматизировать любую ситуацию. Удовлетворяя все желания артистических (истерических) личностей, вы потеряете возможность помогать им.

С самого начала мои отношения с Клэр были очень трудными. Вот, например, как-то мы ужинали в ресторане, все шло чудесно, и вдруг, когда принесли десерт, она расплакалась. Я был поражен, стал ее расспрашивать, и выяснилось, что такой же десерт она ела, когда последний раз ужинала вместе с отцом, с которым поссорилась три года назад. В другой раз, когда мы вернулись из гостей, она устроила скандал, уверяя, что я будто бы ухаживал за соседкой по столу. Конечно, это была неправда, я возра-

жал, в конце концов рассердился, и тогда она стала плакать, как маленькая девочка. Тут уж я почувствовал себя виноватым.

Постепенно я понял, что все эти сцены она устраивала (может быть, бессознательно), чтобы удовлетворить некую потребность в интенсивном эмоциональном общении. Но я не пошел у нее на поводу. Когда она начинала повышать голос, я просил ее успокоиться или отложить разговор. Это на нее подействовало, и теперь нам удастся общаться более или менее нормально. Она сказала своей подруге (а та передала мне), что я первый человек, который смог ей противостоять, и, в сущности, для нее это хорошо.

Не забудьте, что для артистической личности вы ее публика. А публика, которую слишком легко завоевать, быстро теряет интерес.

Как общаться с артистическими (истерическими) людьми

Что нужно делать

- Время от времени предоставляйте им сцену, но с определенными ограничениями.
- Проявляйте интерес всякий раз, когда они ведут себя нормально.
- Будьте готовы перейти от статуса героя к статусу ничтожества и наоборот.

Чего не нужно делать

- Не смейтесь над ними.
- Не принимайте всерьез их попытки соблазнить вас, — иногда за ними ничего не стоит.
- Не давайте себя растрогать.

Если это ваш начальник, постарайтесь остаться самим собой, даже если он требует от вас противоположного.

Если это ваш сотрудник, сохраняйте дистанцию, которая позволит ему идеализировать вас.

Если это ваш спутник или спутница жизни, цените оживление и разнообразие, которое он или она вносит в ваше существование. В конце концов, ради этого вы и связали свою жизнь с ним или с ней.

*Свойственны ли вам черты
артистической (истерической) личности?*

	Да	Нет
1. Взгляды других меня возбуждают.		
2. Меня иногда упрекают в том, что я «ломаю комедию».		
3. Меня легко взволновать и растрогать.		
4. Я очень люблю оболящать других, даже когда не собираюсь идти дальше.		
5. Чтобы другие вам помогали, их нужно прежде всего очаровать.		
6. Я чувствую себя плохо, если окружающие не обращают на меня внимания.		
7. Мне случается влюбляться в людей далеких от меня или недоступных.		
8. Мне иногда говорят, что я одеваюсь слишком эксцентрично или вызывающе.		
9. В трудные моменты мне случалось падать в обморок.		
10. Мне всегда важно знать, какое впечатление я произвожу на других.		

(Ответить на вопросы самостоятельно, не спрашивая мнения окружающих!)

ГЛАВА X

Нарциссический тип личности

Тщеславие других непереносимо для нас потому,
что уязвляет наше собственное.

Ларошфуко

Послушаем Франсуазу, двадцати девяти лет. Она сотрудница рекламного агентства, где занимается творческой работой.

Ален — один из троих совладельцев агентства, и я работаю непосредственно для него. На первый взгляд это обаятельнейший человек, блестящий, остроумный и внешне очень привлекательный. Мне понадобилось немало времени, чтобы понять, какой у него тяжелый характер. При первой встрече он произвел на меня большое впечатление. Правда, он заставил меня ждать не меньше часа, но поскольку я пришла наниматься на работу, то не протестовала. У него огромный кабинет, откуда открывается очень красивый вид. Позже я узнала, что в этом помещении хотели устроить зал заседаний, но Ален отвоевал его для себя.

Итак, при первой встрече Ален не жалел сил, чтобы произвести на меня впечатление. Он заявил: «Мы

верим в молодежь» — и все время казался очень искренним и сердечным, предложил даже перейти на «ты». Ему удалось вызвать у меня ощущение, что я должна быть благодарна ему, — еще бы, такой важный человек проявляет внимание к какой-то девчонке. Он упомянул о нескольких эпизодах своей блестящей карьеры, о своих успехах. Я подыгрывала ему, изображая восторженную и почтительную дебютантку, что ему явно нравилось. За его спиной, на видном месте, висели фотографии, где он был снят в компании известных деятелей искусства. Кабинет украшали также призы, полученные агентством на международных фестивалях (сегодня-то я знаю, что к некоторым из отмеченных работ Ален не имел ни малейшего отношения).

Работать с Аленом нелегко. Конечно, он умеет увлечь, вызвать энтузиазм, особенно у новичков, которые еще не успели понять, с кем имеют дело. Но его отношение к людям все время меняется. Сегодня он вас благодарит, поздравляет, вы считаете, что он вас поддерживает, а завтра он ироническим тоном критикует вашу работу в присутствии других. Все подчиненные ловят знаки одобрения с его стороны и невероятно огорчаются при малейших признаках недовольства. Некоторых сотрудников связывают с ним отношения зависимости, почти как любовные, и ему это нравится, он хочет, чтобы его почитали и им восхищались. С виду он со всеми в приятельских

отношениях, но на самом деле не выносит малейшей непочтительности. А уж если кто захочет ему противостоять — пусть пеняет на себя!

В прошлом году Патрик, довольно известный автор рекламы, перешедший к нам из другого агентства, раскритиковал на совещании свойственный Алену стиль руководства. Ален весь побелел от гнева и выскочил из зала, хлопнув дверью. На другой день Патрик обнаружил в приемной свои небрежно брошенные в кучу вещи и сообщение об увольнении в связи с грубой ошибкой. Компаньоны Алена, озабоченные репутацией агентства, пытались как-то разрешить конфликт, но Патрику все же пришлось уйти, правда, с приличным выходным пособием.

Конечно, после такого случая никто не смеет протестовать. Тем более что, когда Алену льстят и не возражают, обстановка на работе вполне сносная. Но самое неприятное то, что он присваивает идеи сотрудников, желая весь успех приписать себе. И он делает все, чтобы помешать нам вступить в контакт с его компаньонами.

Почему я не уйду? Потому что сейчас очень трудно найти работу. И потом, нельзя не признать, что Ален — звезда в своей области; то, что я у него работаю, для меня большой плюс. Всюду, где он ни бывает, он производит впечатление своей уверенностью и элегантностью; у него всегда подтянутый спортивный вид, ровный загар, одевается он безупречно.

Слабое утешение: от секретарши Алена мы узнали, что у него неприятности с налоговой инспекцией. Ему платят колоссальные деньги, к тому же он много лет присваивал деньги, выделяемые на профессиональные расходы. Но в конце концов попался, и на него наложили огромный штраф. Теперь он без конца ругает «это дерьмовое общество, где творцам не дают творить». В виде компенсации он проводит уик-энды, о каких можно только мечтать, в компании самых богатых клиентов, с которыми вступил в приятельские отношения. И не стесняется рассказывать об этом молодым людям, которые получают в десять раз меньше его и которые в этот самый уик-энд работали как одержимые, чтобы успеть к сроку.

Что можно сказать об Алене?

Ален явно высокого мнения о самом себе и хочет, чтобы другие это знали: он охотно говорит о своих успехах и помещает на видном месте призы и фотографии, чтобы каждый посетитель видел, с каким важным лицом имеет дело. Мы не хотим сказать, что всякий, кто выставляет у себя в кабинете полученные награды, непременно нарциссическая личность. Так принято у людей определенных профессий, но в данном случае эта деталь хорошо вписывается в общий контекст. Вы помни-

те, что Ален захватил для себя лучшее помещение агентства: он считает, что его потребности важнее потребностей других и что он имеет право на привилегии. Ален ждет от других восхищения и признания своей исключительности; в то же время он не переносит критики (инцидент с молодым автором рекламы). Ален постоянно заботится о своей внешности, хочет выглядеть как можно лучше и гордится знакомством с выдающимися людьми (фотографии на стенах).

Общаясь с другими, Ален умело играет на их чувствах, переходя от лести к критике и вновь к неожиданным похвалам. Можно сказать, что он манипулирует людьми, то есть старается привести их в определенное эмоциональное состояние, позволяющее легче их эксплуатировать и использовать для достижения своих целей. При этом Ален едва ли обращает внимание на отрицательные эмоции (страх, унижение, зависть), которые вызывает у других, то есть сочувствие ему не свойственно.

Нам неизвестна личная жизнь Алена (мы знаем лишь, что он покрывал собственные расходы за счет профессиональных; и тут он считает, что общие законы для него не писаны). Но у нас достаточно данных, чтобы заподозрить в Алене нарциссическую личность.

*Свойства нарциссической личности**По отношению к себе самой*

- Чувство собственной исключительности, убежденность, что заслуживает большего, чем другие.
- Огромные амбиции, стремление к несомненному успеху в профессиональной и личной сфере.
- Часто большая забота о своей внешности и одежде.

По отношению к другим

- Ожидание особого внимания, привилегий, без всякого намерения ответить взаимностью.
 - Гнев и возмущение в случае отсутствия этих привилегий.
 - Манипулирование другими, их эксплуатация ради достижения собственных целей.
 - Недостаток или отсутствие сочувствия к другим.
-

Как Ален видит окружающий мир?

Во всем поведении Алена можно усмотреть определенную логику, если учесть, что он очень высокого мнения о самом себе и считает, что все окружающие должны разделять его точку зрения. Основное убеждение Алена можно, видимо, сформулировать так: «Я представляю собой исключительную личность и заслуживаю большего, чем другие; все должны относиться ко мне с почтением».

Как многие нарциссические личности, Ален полагает, что законы и правила созданы для обыч-

ных людей, а для его персоны их выполнение вовсе не обязательно. Когда налоговая инспекция обнаруживает нарушения, Ален не просто озабочен или раздосадован, он возмущается! Как можно применять стандартные правила к столь выдающейся личности, как он?

Сознание собственной исключительности заставляет Алена искать компании «важных» людей, с которыми, по его мнению, только и стоит водить знакомство. Можно ли назвать его снобом? Конечно, снобизм включает в себя некую долю нарциссизма, но иногда под ним кроется и низкая самооценка: «престижные» знакомства прибавляют уверенности в себе. Ален же просто считает, что, ввиду его особых достоинств, ему подходит только блестящая светская жизнь. Больше всего на свете нарциссический тип боится, что его увидят в шикарном ресторане в компании пожилой, плохо одетой провинциальной кузины (впрочем, он устроится так, чтобы пригласить ее в бистро на окраине).

Ален — типичная нарциссическая личность, честно говоря, малопривлекательная. Но далеко не всегда нарциссические черты бывают выражены столь резко. Познакомимся с Жюльеттой, двадцати девяти лет, обратившейся к психотерапевту после ряда неудач в личной жизни.

Это правда, еще в младших классах я считала, что заслуживаю большего, чем другие. Я хорошо училась, всегда была уверена в себе, и меня постоянно окружали поклонницы — не такие хорошенькие и не такие уверенные в себе девочки. Уже тогда мне очень нравилось, что мной восхищаются. Я понимала, что дружить со мной — привилегия, которой удостаиваются не все. Отец меня обожал, баловал и выполнял почти все мои капризы. Мать его за это упрекала; наши с ней отношения очень быстро испортились, между нами возникло нечто вроде женского соперничества.

В профессиональном плане у меня все в порядке. В глубине души я всегда находила естественным постоянно просить большего — большей зарплаты, большей ответственности, потому что, по-моему, я все это заслуживала. Если ты уверен в своем праве, то обычно получаешь то, что просишь. Я знаю, что многие мне завидовали. Но вначале их реакция меня совершенно не интересовала, настолько я была убеждена в своем превосходстве. Выступая на совещаниях, я часто перебивала людей старше себя и с большим опытом. Но один из моих первых начальников как-то вызвал меня к себе и сказал, что невозможно преуспеть в одиночку, что в совместной работе важна роль каждого. Я была раздражена его поучающим тоном, но так как очень его уважала, то все-таки задумалась и с тех пор стала к другим немного внимательнее.

Но в личной жизни у меня сплошные неудачи. Мне легко удается завлечь мужчин, я признаю, что у меня есть склонность манипулировать ими, вызывать их ревность, уменьшать уверенность в себе, то приближать, то отталкивать. Проблема в том, что если они очень влюблены, то теряют для меня всякий интерес, кажутся слишком слабыми. Сама я была по-настоящему влюблена два раза, но это быстро кончалось, потому что я не могла перенести малейшего проявления невнимания. Мой последний по счету друг занимал очень важный пост, мне это льстило, но я страшно сердилась, если он опаздывал на свидание или, из-за своей работы, отменял намеченную на уик-энд поездку. Я тут же мстила, отказываясь встречаться и вызывая его ревность. Он звонил и оставлял на автоответчике отчаянные обращения до тех пор, пока я не перезванивала. Но в конце концов он ушел от меня, сказав на прощание, что ни с одной женщиной не был так счастлив и одновременно так несчастен. Я хотела его удержать, но было уже поздно. Он женился на девушке, которую описал мне как «очень милую». Каждый день я вспоминаю его, и теперь мне ясно, что я думала только о себе и не принимала во внимание его интересы. Но у меня всегда было такое ощущение, что он должен уделять мне больше внимания. Доктор, как вы думаете, может, это все пошло от моего отца, от того, что он всегда мной восхищался?

Жюльетта осознала одну из черт своей нарциссической личности: ощущение, что каждый человек должен оказывать ей особое внимание, потому что она необыкновенная и исключительная. Это принципиальное убеждение порождает чрезмерный гнев, когда ее друг опаздывает на свидание, потому что перегружен работой. Впоследствии психотерапия помогла Жюльетте еще более четко уяснить свои основные убеждения: «Я выше других», «Прочие должны проявлять ко мне особое внимание» — и поставить их под сомнение.

Надо сказать, что вначале Жюльетта испытывала терпение психиатра, то опаздывая на сеансы, то пытаясь продлить их сверх меры, то требуя принять ее не позже следующего дня. Она более или менее сознательно отказывалась подчиняться общим правилам и ждала от врача особого к себе отношения. Психиатр использовал эти инциденты, чтобы помочь ей осознать свои принципиальные убеждения. Постепенно Жюльетта стала более адекватно относиться и к себе, и к другим, ее агрессивность уменьшилась, и она уже не столь резко реагировала, когда кто-то, по ее мнению, не оказывал ей должного внимания.

♦

Несколько типичных примеров

Один писатель, весьма известный (особенно в среде интеллектуалов) и часто выступающий по телевидению в литературных программах, идущих обычно поздно вечером, явился на прием к своему издателю. К несчастью, юная секретарша, лишь недавно поступившая на эту работу, никогда его раньше не видела, даже по телевизору, так как литературным передачам предпочитала танцы. Когда писатель с торжественным видом приблизился к ней и велел сообщить о его прибытии, девушка наивно спросила: «Ваше имя?» Великий человек напрягся, покраснел от гнева и, не удостоив ее ответом, направился прямо к кабинету издателя.

По мнению этого нарциссического писателя, его значимость такова, что все должны немедленно узнавать его. Представиться, подобно простому смертному, противоречило бы одному из основных убеждений нарциссических личностей: «Общепринятые правила поведения неприменимы к таким людям, как я». Похожая история произошла с одним крупным руководителем промышленности, который вместе с группой министров и деловых людей направлялся за границу. Он прибыл в аэропорт с опозданием и притом забыл где-то билет. Но когда молодая стюардесса попросила у не-

го удостоверение личности, он буквально взорвался, — настолько велико было его негодование.

Поведение за рулем также свидетельствует о нарциссизме некоторых наших современников. Многие позволяют себе нарушать правила, полагая, что сами могут оценить степень риска. Они охотно объяснят вам, что их быстрота реакции и высокое качество машины позволяют превышать скорость совершенно безбоязненно.

*Может ли некоторая доля нарциссизма
приносить пользу?*

Постарайтесь представить себе ваших преуспевших знакомых. Вспомните интервью со знаменитостями, которые вы видели по телевизору. У вас не было впечатления, что многие из них казались очень довольными собой, уверенными, сами себя хвалили и принимали комплименты как должное?

Конечно, можно считать, что это успех принес им такую уверенность и удовлетворение, но справедливо и другое: они добились успеха именно благодаря вере в себя, чувству собственного превосходства, умению поставить себя. При равных способностях нарциссический тип, скорее всего, добьется большего, чем скромный человек. Нарциссический тип лучше умеет себя «продавать»,

ему несвойственна щепетильность, так как он в любом случае считает, что первое место принадлежит ему по праву. В роли руководителя он меньше боится неудач, — ведь он убежден, что способнее и компетентнее других. В условиях конкуренции некоторая доля нарциссизма может оказаться решающим фактором успеха.

С эволюционистской точки зрения, нарциссизм, возможно, представлял собой преимущество, когда нужно было завладеть большей частью убитой на охоте дичи или занять место племенного вождя.

От многих руководителей предприятий мы слышали, что среди сотрудников торговых отделов лучшими часто оказываются те, кто наделен нарциссическими чертами. Уверенные в себе, довольные своей внешностью (о которой тщательно заботятся), имеющие склонность манипулировать людьми, они не боятся неудач (это не их вина!). Видимо, нарциссизм питает их амбиции и в то же время позволяет сохранять спокойствие в трудных ситуациях, в которых другие потеряли бы хладнокровие.

В повседневной жизни минимум нарциссизма может оказаться весьма полезным. Не слишком чувствительные к потребностям и проблемам других, нарциссические личности не задумываясь вступают в борьбу, чтобы добиться своих целей.

Вот что рассказывает Луиза, тридцатилетняя учительница младших классов, об одной из своих знакомых.

Я всегда сохраняла связь со своими школьными подругами. Мы ходим в ресторан, проводим вместе уик-энд или несколько дней отпуска.

Среди одноклассниц больше всех отличается от меня по характеру Корали. Я сдержанная и молчаливая, немного застенчивая; она экстравертная и самоуверенная. В школе ее прозвали «звездой» — из-за ее манеры одеваться и всегда быть впереди, а еще из-за капризов и требовательности.

Она по-прежнему удивляет меня своим апломбом. Когда мы приходим в ресторан, она из-за любой мелочи — качество хлеба, свежесть воды, громкость музыки — вызывает весь «командный состав» и разглагольствует, пока не добьется своего. Как-то раз у меня на глазах авиакомпания вручила ей бесплатный билет, после того как она устроила скандал из-за того, что ей пришлось прождать в аэропорту два часа. Точно так же она устраивается, чтобы получить лучший столик в ресторане или лучшую комнату в гостинице.

Не очень-то приятно сидеть рядом, когда она устраивает свой цирк (вроде «Вы думаете, я это потерплю? Да вы что!»), но надо признать, что это действует, большей частью она добивается чего хо-

чет. Там, где мы махнули бы рукой, считая, что не стоит связываться, там, где нам бы и в голову не пришло чего-то требовать, Корали не раздумывая настаивает на своем праве получить самое лучшее.

Ей наплевать на реакцию собеседника, его недовольство или раздражение. Но самое удивительное, что чаще всего на нее и не сердятся, наоборот, только больше уважают! Я думаю, что мне стоило бы иногда брать с нее пример...

Этот нарциссический аспект, присущий каждому из нас, психиатры называют самооценкой. Они знают, что слишком низкая самооценка лежит в основе таких психологических трудностей, как застенчивость, депрессивные состояния и т.д.

Когда нарциссизм способствует уязвимости

Если вы талантливы или обаятельны, другие легче примут ваш нарциссизм. Вполне возможно, что вы им понравитесь, произведете приятное впечатление, быстро убедите их в своей правоте. Но проблема многих нарциссических личностей в том, что обычно они хотят все большего и большего и в конце концов становятся невыносимыми. Как в примере с Жюльеттой — ее друг был по-настоящему влюблен, но она не смогла удержать его, потому что перешла все границы.

Подчиненные нарциссического начальника будут морально страдать, могут полностью потерять интерес к работе. Еще не так страшно, если речь идет о крупном предприятии, где последствия плохого руководства сказываются не столь быстро и резко. Гораздо хуже, если нарциссический тип возглавляет небольшое предприятие.

Согласно различным исследованиям, нарциссические личности гораздо больше других рискуют впасть в депрессию в результате кризиса среднего возраста. Если они не сумели достичь целей, поставленных в молодости, то переживают острее других, — это ставит под сомнение их имидж исключительных людей, которые во всем должны преуспевать. Всем нам тяжело расставаться с иллюзиями относительно нас самих и жизни вообще, но шок еще сильнее ощущается теми, кто убежден, что им все должно удаваться. К тому же нарциссическим личностям чаще всего не с кем поделиться своими горестями, что только усиливает болезненное состояние.

Впрочем, после неудач в личной или профессиональной сфере им все-таки случается обратиться к психиатру, как это сделала Жюльетта.

*Как общаться с нарциссическими людьми***Что нужно делать**

- Выражайте одобрение (искреннее), когда только возможно.

Вспомните: нарциссическая личность думает, что заслуживает вашего восхищения. Если вы хотите поддерживать с ней хорошие отношения, хвалите ее при всяком удобном случае. Делайте ей комплименты по поводу нового туалета, способности убедить клиента, выступления на совещании, спортивных успехов. От этого вы только выиграете. Нарциссический тип сочтет вас умным человеком, способным оценить его по достоинству; он будет меньше стремиться любой ценой произвести на вас впечатление, меньше раздражаться в вашем присутствии; наконец, гораздо спокойнее воспримет возможную критику.

Мы говорим, естественно, об искреннем одобрении. Если вы начнете льстить по каждому поводу, то не сможете остановиться. К тому же наиболее умные из нарциссических личностей прекрасно умеют отличать благородное вино искренней похвалы от вульгарного поила грубой лести.

- Объясняйте реакции других.

Если вы смогли в какой-то степени завоевать доверие нарциссической личности, вам придется часто выслушивать ее жалобы на окружающих. Вы

узнаете от нее, что другие некомпетентны, глупы, неблагодарны, злы, — в целом это означает, что они не проявили к вашему собеседнику того внимания и уважения, которого он заслуживает. Иногда вы сможете помочь ему, объяснив точку зрения другого. Внимание: не нужно говорить, что другой прав, нужно просто показать, что у каждого свой взгляд на вещи.

Даниэль, молодой человек нарциссического характера, возвращается в отдел после разговора с директором. Даниэль в ярости — он рассказывает своему другу Франсуа, что директор хоть и обещал ему прибавку жалованья, но слишком маленькую, по мнению Даниэля — просто оскорбительную. Между тем он, Даниэль, по результатам стоит на первом месте, а компенсация почти такая же, как у остальных, лишь чуть-чуть больше! Франсуа дает Даниэлю высказаться, признает, что тот добился замечательных результатов и поздравляет его. Потом Франсуа начинает объяснять, что директор не всемогущ. Видимо, он располагает ограниченной суммой, и если Даниэль получит больше, то другие соответственно меньше. «Но ведь лучшие результаты у меня», — не сдается Даниэль. Несомненно, но другие тоже старались и немалого достигли. Если разрыв между ними и Даниэлем будет слишком велик, они обидятся. Директор должен с этим считаться.

После получасового разговора Даниэль успокоился и понял позицию директора (хотя по-прежнему считал, что заслуживает большего). Франсуа преуспел там, где директор потерпел неудачу: просто Франсуа показал Даниэлю, что понимает его, тогда как директор упрекал его в «неумеренных требованиях, противоречащих общепринятым правилам». Естественно, это только усиливало ярость Даниэля.

Этот пример иллюстрирует общий принцип: чтобы убедить кого-то, нужно прежде всего показать, что вы понимаете его точку зрения (из чего вовсе не следует, что вы с ней согласны).

• Неукоснительно соблюдайте правила вежливости.

Не забывайте, что нарциссический тип считает себя более важной персоной, чем вы, и соответственно ждет от вас особого внимания и уважения. Поэтому если вы опаздываете, здороваетесь с ним небрежно, ведете себя слишком фамильярно, он тут же придет в раздражение. Нарциссическая личность придает значение тому, что вы считаете пустяками. Послушаем рассказ Элизабет, журналистки.

Недавно меня пригласили на встречу журналистов, куда, как я знала, должно было прийти много людей, занимающих важные посты в нашей области.

Как раз в это время мой приятель Жерар вернулся из Штатов и искал работу. Я предложила ему пойти со мной, чтобы завязать контакты с коллегами. На вечер я познакомила Жерара со всеми, кого знала сама. К моему удивлению, у него все время был напряженный вид; когда мы уходили, он явно злился на меня. Я не выдержала и спросила, в чем дело. Он сердито ответил, что я несколько раз представляла его людям более молодым, чем он, или тем, кого он считал менее компетентными, а надо было делать наоборот, то есть представлять их ему.

Итак, то, что для вас не имеет значения, может быть воспринято нарциссической личностью как недостаток уважения.

- Высказывайте критические замечания только в случае абсолютной необходимости и при этом будьте очень точны.

После всего, что вам стало известно о нарциссических личностях, вы, возможно, считаете, что их нельзя критиковать. Между тем искренняя критика конкретного поведения вполне уместна и даже необходима в обращении с трудными личностями. Разумеется, с нарциссическими типами нужно быть особенно осторожными, чтобы не вызвать взрыва. Всегда помните, что ваша цель по отношению к другому — не изменить его мнение о самом

себе и окружающем мире, а только побудить в некоторых случаях вести себя иначе.

Например, мы считаем, что ни в коем случае нельзя упрекать нарциссического персонажа в эгоизме или в том, что он считает себя выше других. Это было бы и неуместно, и бесполезно. Такая расплывчатая критика затрагивает всего человека в целом (подразумевается: «ты всегда такой»), и у любого, не только у нарциссического типа, вызовет лишь гнев и желание вас опровергнуть.

Критикуя, укажите на конкретные поступки: «Я беспокоюсь, когда ты задерживаешься, а меня не предупреждаешь», «Мне неприятно, что ты меня перебиваешь», «Я понимаю, что у тебя есть причины сердиться на Дюпона, но, если можно, поговорим о чем-нибудь другом». В такой форме нарциссическая личность легче примет ваши замечания, особенно если одновременно вы будете применять наш первый совет: выражать искреннее одобрение всякий раз, когда только возможно.

Все это как будто несложно, но непосредственная реакция людей чаще бывает другая, как о том свидетельствуют слова Катрин. Ее муж, сотрудник торгового отдела фирмы и великий специалист, — типичная нарциссическая личность.

Жан-Пьер все время хвастается. Тем, что может убедить в чем угодно любого клиента, тем, что заме-

чательно играет в теннис, тем, что все сотрудники «выкладываются» ради него. Он все время напрашивается на комплименты, и мне это так действует на нервы, что я никогда ничего такого ему не говорю. От этого он мрачнеет, злится и занимается своими делами, не считаясь со мной. В конце концов я выхожу из себя и кричу, что он эгоист и думает только о себе.

Постарайтесь избежать этого порочного круга, когда месть одного тут же влечет за собой месть другого. Да, эта реакция естественна, но, увы, совершенно непродуктивна. Гораздо лучше перемешать заслуженные комплименты критическими замечаниями, касающимися конкретных поступков.

- Будьте сдержанны, рассказывая о собственных успехах или привилегиях.

Всем нам случается испытывать зависть. Она охватывает нас, когда мы замечаем, что другой обладает льготами или преимуществами, которые нам хотелось бы иметь... и которых мы конечно же заслуживаем! Нарциссический тип завидует вдвое сильнее других. Поскольку он уверен, что достоин большего, чем вы, ваши успехи или привилегии воспринимаются им как вопиющая несправедливость. Поэтому не говорите ему, что вы замечательно провели отпуск, получили наследство, оказа-

лись в очень интересной компании, что ваши друзья детства ныне занимают важные посты, а вас повысили в должности. Все это заставит нарциссического типа страдать, и ваши отношения от этого тоже пострадают. Послушаем Янника, тридцати двух лет, агента по продаже недвижимости.

До сих пор мне удавалось поддерживать довольно хорошие отношения с начальницей, потому что, в отличие от других, я понял, что достаточно иногда делать ей комплименты, не важно, по какому поводу — нового туалета или многообещающего клиента. Поэтому со мной она не так резка, как с остальными, и я даже могу время от времени оспаривать ее указания.

К сожалению, всего не предусмотреть. Моя жена — стюардесса, поэтому мы имеем право покупать авиабилеты по очень льготным ценам. Отпуск мы обычно проводим на другом конце света, а на уик-энд часто летаем в какую-нибудь европейскую столицу. Однажды я проговорился, что на меня огромное впечатление произвела Вена. Начальница спросила, каким образом мне удастся так много путешествовать. После моего ответа лицо у нее вытянулось, и потом целый день она была в отвратительном настроении. С тех пор наши отношения изменились. А ведь она много зарабатывает и вполне могла бы позволить себе такие же поездки, но сама мысль о том, что у меня есть по отношению к ней какое-то

преимущество, выводит ее из себя. Боюсь, что мне придется искать другую работу.

Из этого примера видно, что нарциссическая личность чувствует себя уязвленной даже тогда, когда между вами нет никакой конкуренции и ваши привилегии ни в коей мере ее не затрагивают.

Чего не нужно делать

- Не вставляйте в оппозицию.

Нарциссические личности иногда вызывают большое раздражение, порой они просто невыносимы. У вас может появиться желание все время им противоречить, разговаривать враждебным тоном, делать обидные замечания. Возможно, на краткое время это принесет вам облегчение, но в целом ваши отношения только ухудшатся. Нарциссический тип сочтет ваше поведение недостойным, даже скандальным, вы станете в его глазах врагом, которого следует «усмирить». Мы можем только повторить предыдущий совет: делайте ему комплименты, признавайте его успехи всегда, когда к тому есть основания, — это только облегчит вам возможную критику.

- Не давайте собой манипулировать.

Среди нарциссических личностей немало сердцеедов, которые легко очаровывают окружающих,

по крайней мере, в первое время. Возможно, поэтому они так и считают. И это дает им впечатление, что они заслуживают особого отношения (вспомните пример Жюльетты). Их шарм, чувство собственного превосходства, небрежность или равнодушие по отношению к другим превращают их в ловких манипуляторов, то есть они сознательно играют на чувствах других, чтобы достичь собственных целей. Вот что рассказывает Шарлотта, молодой архитектор.

Мой начальник всегда добивается от вас того, что ему нужно, и самое неприятное — вы начинаете верить, что делаете это по собственной воле. Его коронный номер — заставить вас почувствовать себя виноватым. Например, он просит вас в ближайшую субботу пойти вместе с ним на встречу с заказчиком (он очень любит, чтобы его сопровождали сотрудники и чтобы среди них была хорошенькая девушка, он считает, что это придает ему важности). Если вы отвечаете, что вам не хотелось бы, он огорчается, спрашивает, в чем дело, чем вы недовольны, не сердитесь ли на него. Короче, вид у него бывает такой расстроенный, что вам почти хочется его утешить и вы соглашаетесь пожертвовать субботой. Но если это не срабатывает, он тут же меняет тактику, заявляя, что умеет отличать сотрудников, заинтересованных в работе, от всех про-

чих. Естественно, вы сами догадываетесь, к какой категории он вас отнесет, если вы откажетесь его сопровождать. Это похоже на угрозу, но он еще позволяет себе добавить, что, если вы с ним не пойдете, он все прекрасно поймет. Намек ясен, и вы в конце концов соглашаетесь.

В общем, он применяет четыре способа убеждения:

- лесть («Вы самая лучшая...»);*
- обвинение («После всего, что я для вас сделал...»);*
- страх («Смотрите, если...»);*
- напоминание о близости интересов («Мы же с вами в одинаковом положении...»).*

И все эти методы он использует в течение нескольких минут!

С такой пронизательностью Шарлотта заслуживала бы высокой руководящей должности.

- Решите, в чем вы готовы уступить, а в чем — нет, и не делайте никаких исключений.

Как и многие другие трудные личности, нарциссический тип должен твердо знать, что вы готовы принять, а что — нет. Тогда у него будет меньше соблазна испытывать ваше терпение. Как только вы поняли, с кем имеете дело, постарайтесь составить воображаемую «карту» вашей и его террито-

рии и раз навсегда решите, на какие его просьбы и требования вы согласны, а какие будете систематически отвергать.

Вот пример «карты», составленной Янником, подчиненным нарциссической начальницы.

На что я согласен:

— *делать комплименты, когда она на них напрашивается;*

— *перед посетителями обращаться к ней «мадам» (обычно мы называем друг друга по имени);*

— *не возражать, когда она представляет директору заключенные мной контракты на небольшую сумму как свои собственные достижения.*

На что я не согласен:

— *каждый день варить ей кофе (только иногда, когда варю себе);*

— *поддакивать, когда она критикует директора, коллег или конкурентов;*

— *делать вид, что мне все равно, если она не приглашает меня на совещания с участием директора, где говорится о важных контрактах.*

Как видите, общение с нарциссической личностью требует постоянного напряжения. Вы должны быть, так сказать, ее противоположностью, то есть не превращать все на свете в вопрос самолюбия.

- Не ждите отношений по принципу «услуга за услугу».

Если кто-то оказывает вам услугу, вы, скорее всего, чувствуете себя обязанным ответить тем же. На самом деле благодарность, возможно, вовсе не естественное чувство; естественным было бы, наверно, избегать людей, которым вы что-то должны. Но воспитание, правила вежливости, мнение других, порой наши собственные верно поняты интересы побуждают нас выражать благодарность тем, кто этого заслуживает. Однако нарциссические личности ведут себя иначе, как о том свидетельствует рассказ Фанни, журналистки тридцати одного года.

Вероника проходила стажировку у нас в редакции. Я же ее и рекомендовала, поскольку знала по университету. Но она работала так успешно, что ее решили взять в штат. Мы теперь на равных, причем занимаемся одной и той же рубрикой — туризм и путешествия. Вероника очень быстро сумела себя поставить, и ей стали поручать самые интересные темы, связанные, естественно, с увлекательными поездками. Она так уверена в себе, так умело ведет дела, что явно произвела впечатление на главного редактора.

Все это начало действовать на нервы и мне, и другим коллегам. Но однажды я сумела ее опере-

дить, и мне предложили сделать материал о Санкт-Петербурге. Веронику же направили в Прованс, что тоже совсем не плохо. Но она прибежала ко мне и, чуть не плача, стала упрекать, что я перехватила «ее» тему. Я, мол, должна была знать, что в школе она занималась русским, всегда интересовалась Россией и мечтала там побывать. Она говорила очень убедительно, я заколебалась и в конце концов разрешила ей позвонить главному редактору и сказать, что мы хотим поменяться темами. Добившись своего, Вероника вновь приобрела обычный самоуверенный вид, и я поняла, что она не испытывает ко мне никакой благодарности.

Присутствие Вероники для меня тягостно; я постоянно чувствую, что она хочет меня оттереть, и мне все время нужно быть начеку. И подумать только, что я сама привела ее в редакцию!

Этот пример показывает, что с нарциссическими личностями стратегия «услуга за услугу» часто бывает ошибочной. Ведь они не чувствуют себя обязанными платить добром за добро, поскольку, по их мнению, то, что вы предоставляете, принадлежит им по праву. Так что не думайте: «Чем лучше я буду относиться к ней, тем лучше она будет относиться ко мне». Этот тип отношений вы усвоили в детстве, с любящими родителями, но в условиях конкуренции он приведет только к неудаче.

*Как общаться с нарциссическими людьми***Что нужно делать**

- Выражайте одобрение (искреннее), когда только возможно.
- Объясняйте реакции других.
- Неукоснительно соблюдайте правила вежливости.
- Высказывайте критические замечания только в случае абсолютной необходимости и при этом будьте очень точны.
- Будьте сдержанны, рассказывая о собственных успехах или привилегиях.

Чего не нужно делать

- Не вставайте в оппозицию.
- Не давайте собой манипулировать.
- Решите, в чем вы готовы уступить, а в чем — нет, и не делайте никаких исключений.
- Не ждите отношений по принципу «услуга за услугу».

Если это ваш начальник, будьте с ним искренни и сдержанны. Вспоминайте фразу Ларошфуко: «Превозносить сильных мира сего за достоинства, которыми они не обладают, есть способ их оскорбить».

Если это ваш сотрудник, смотрите, чтобы он не занял ваше место.

Если это ваш спутник или спутница жизни, раз вы его или ее выбрали, значит, что-то вас привлекло. Все-таки перечитайте эту главу.

*Свойственны ли вам черты
нарциссической личности?*

	Да	Нет
1. У меня больше обаяния, чем у большинства людей.		
2. Всем, чего я достиг, я обязан исключительно самому себе.		
3. Я очень люблю комплименты.		
4. Я часто завидую успехам других.		
5. Мне случается без всякого стеснения обманывать окружающих.		
6. Я не выношу, когда меня заставляют ждать.		
7. У меня есть все данные, чтобы достичь высот в своей профессиональной области.		
8. Я легко выхожу из себя, если ко мне проявляют недостаточно внимания или уважения.		
9. Я обожаю всякого рода поблажки и привилегии.		
10. Мне очень трудно подчиняться общепринятым правилам.		

(Ответить на вопросы самостоятельно, не спрашивая мнения окружающих!)

ГЛАВА XI

Поведение личностей типа А

Послушаем Люка, тридцати шести лет, сотрудника торгового отдела фирмы.

Еще при поступлении на работу я почувствовал, что с начальником будет нелегко. Он задавал мне разные вопросы, но ни разу не дослушал ответ до конца. Он был нетерпелив, торопился; казалось, что я заставляю его зря терять время. Я думал, что он не хочет меня брать и принял только ради проформы. Но я ошибся. Позже я убедился, что он всегда спешит и всегда выражает нетерпение.

На совещаниях еще хуже: он постоянно нас перебивает и даже заканчивает фразы за нас. Он не терпит возражений. Если кто-то с ним не согласен, он спорит и приводит свои аргументы, пока другой не отступится. Но если вы заговорите с ним на ту же тему через два дня, оказывается, что он «переварил» информацию и ведет себя так, словно всегда был того же мнения, что вы. Эта его особенность — постоянный предмет для шуток (разумеется, в его отсутствие).

Тем не менее мы его уважаем, потому что он необыкновенно активен и деятелен. Утром он первым приходит на работу, в течение дня принимает массу народа и уходит поздно вечером. По коридорам он не ходит, а бежит. Когда к нему обращаются с вопросом, он сразу же находит решение, и часто — самое лучшее. Но все-таки ему два-три раза случалось ошибаться, и хорошо, что его не послушались, — его поспешные решения слишком дорого обошлись бы фирме. Человек он неплохой, но слишком легко выходит из себя; даже когда он сдерживается, все равно видно, что он на грани срыва.

Однажды на моих глазах секретарша ошиблась и подала ему не то досье. Перед нами сидели заказчики, поэтому он промолчал, но я видел, что он буквально раздулся от гнева. Бывают дни, когда с ним лучше вообще не разговаривать, такой у него нервный и издерганный вид. Он становится просто невыносим, делает обидные замечания, выходит из себя по пустякам. Не понимаю, как жена его терпит! Может, с ней он ведет себя спокойнее, но в любом случае, при его нагрузке, он мало бывает дома.

Даже на отдыхе он не может расслабиться. Помню, в прошлом году мы были на семинаре в чудесном месте. В перерывах играли в теннис. Он кинулся играть с такой страстью, что растянул мышцу. Можно было подумать, что от этой партии зависит его карьера! Конечно, и нас он стремится как

можно больше нагрузить и считает, что мы должны работать в его темпе. Но у меня нет никакого желания очутиться в больнице!

Что можно сказать о начальнике Люка?

Вечно в состоянии гонки, нетерпеливый, словно все, чем он занят, не терпит отлагательства, начальник Люка как будто борется со временем.

У него нелегкие отношения с окружающими. Он их перебивает, торопит, когда они, по его мнению, действуют слишком медленно или делают ошибки, нарушающие его планы, словом, он считает, что другие тормозят его постоянный бег. У него обостренное стремление к соревнованию, идет ли речь о дискуссии, в которой он хочет одержать верх, или о партии тенниса, не имеющей, в сущности, никакого значения. Он постоянно настроен на состязание, даже тогда, когда это не имеет смысла. Итак, окружающие ему либо мешают, либо с ним конкурируют, — в обоих случаях он часто вынужден с ними бороться.

Наконец, начальник Люка мобилизует всю свою энергию для достижения любой цели: убедить клиента, провести совещание, прибыть куда-либо вовремя, выиграть партию в теннис. Сотрудников поражает его полная самоотдача.

Борьба со временем, борьба с другими, полная самоотдача в любом деле — начальнику Люка свойственно поведение типа А.

Поведение личностей типа А

• *Борьба со временем*: нетерпение, стремление делать все как можно быстрее, разрешить в ограниченный срок максимум проблем, недовольство медлительностью других.

• *Тяга к соревнованию*: желание выигрывать всегда и везде, даже в самых банальных житейских ситуациях.

• *Полная самоотдача во всем*: много работает, очень серьезно относится ко всему, что делает, не терпит праздности, на отдыхе старается заняться чем-то целесообразным.

В противоположность типу А существует и поведение типа Б. «Люди Б» спокойны, неторопливы, внимательно выслушивают собеседника, у них редко бывает ощущение, что то или другое нужно решить или сделать безотлагательно.

Как тип А видит окружающий мир?

Тип А видит в любой ситуации трудность, которую нужно успешно преодолеть, он хочет контролировать буквально все. Обсуждая что бы то ни было — условия контракта на крупную сумму или счет за ремонт собственной машины, он мобилизует все свои силы. Такое случается с каждым из нас,

когда речь идет о важных целях, но для типа А важно все без исключения. По меткому замечанию одного психолога, «для типа А любой конфликт — это атомная война». Девизом типа А могло бы быть: «Я должен все контролировать» или «В каждом деле я должен преуспевать». Послушаем Ариель, пятидесяти двух лет, старшую сестру в больнице.

Как и весь персонал, я работаю в постоянном напряжении. Мне приходится заниматься одновременно административными и финансовыми проблемами, заказом материала, разбираться с проблемами медсестер, регулировать график дежурств, выполнять просьбы врачей и руководства — просьбы, которые иногда противоречат друг другу. Наконец, я должна общаться с родственниками пациентов и решать, куда направлять больных после госпитализации, что бывает достаточно сложно. Так что мой рабочий день целиком заполнен и я не могу отвлечься ни на минуту!

Я всегда спешу. Может, другие в такой ситуации пали бы духом, но для меня это вроде допинга. Я привыкла заниматься двумя делами одновременно — например, слушаю кого-то и при этом пишу отчет или читаю на бегу какую-нибудь бумагу. «Тренируясь» таким образом, я развиваю все большую скорость. Заведующий отделением прозвал меня «белый смерч».

Все в порядке, пока ситуация у меня под контролем, но если я с чем-то запаздываю или какая-нибудь из медсестер, по-моему, слишком медлительна, я начинаю раздражаться. Мне очень трудно долго выживать на совещаниях, когда столько нужно успеть! Я перебиваю выступающих, и они меня за это упрекают. Те, кто мной недоволен, просят перевода в другие отделения, и я считаю — тем лучше: остаются те, кто работает в моем темпе.

Я всегда была такой, но муж считает, что в моем возрасте следовало бы несколько умерить активность, и говорит, чтобы я ко всему относилась спокойнее. Смешно слушать! Поработал бы сам в таком месте, где малейшая ошибка может привести к катастрофическим последствиям! Но я и вправду все больше и больше устаю, и настроение от этого портится. Наверно, раньше было больше сил. Муж говорит, что у меня хронический стресс. Но я не мыслю себе жизни без стресса!

Ариель проницательно отмечает, что чувство дефицита времени для нее вроде допинга. У Ариель мы находим и другие особенности поведения типа А: быстроту, привычку заниматься одновременно разными делами, нетерпеливость, полную самоотдачу. Несомненно, ее заведующий отделением должен радоваться, что у него такая замечательная помощница.

Но что думает об этом сама Ариель? Она любит свою работу, однако отдает себе отчет, что устает все больше и больше. Когда она, измученная, возвращается домой, муж страдает от ее плохого настроения. Не слишком ли Ариель выкладывается на работе?

Кто из них прав — муж Ариель, убежденный, что она находится в состоянии вечного стресса, или она сама, не представляющая себе жизни без стресса?

Небольшое отступление о стрессе

Стресс — это естественная реакция организма, которую мы чувствуем всякий раз, когда нужно приспособиться к новой ситуации. Так, если мы ускоряем шаг, чтобы не опоздать на встречу, в этом проявляется реакция стресса. В ней можно выделить три элемента.

Психологический. Взглянув на часы, мы видим, сколько времени нам остается, и одновременно оцениваем расстояние, которое нужно пройти. Если мы сознаем, что нам трудно успеть вовремя, стрессовая реакция будет довольно сильной, и в действие вступит *физиологический* элемент. Организм начнет выделять различные гормоны, в частности адреналин, что приведет к ускорению работы сердца, усилению частоты дыхания, сжа-

тию кровеносных сосудов, повышению содержания сахара в крови. Все эти физиологические реакции готовят нас к совершению дополнительных физических усилий. Мы ускорим шаг, возможно, даже побежим, — это третий, *поведенческий*, элемент.

Ясно, что реакция стресса одновременно естественна и полезна. А теперь представьте себе, что вы так же торопитесь на встречу, но при этом находитесь за рулем. Вам пришлось остановиться из-за пробки, время идет, и вы чувствуете, как у вас начинается сердцебиение и напрягаются мускулы. Вам не нужно делать никаких физических усилий, а между тем вы испытываете ту же стрессовую реакцию. Почему?

Возврат к эволюции

Просто потому, что реакция стресса идет из глубины веков. Нашим предкам-приматам она помогла выжить во враждебном окружении. Борьба с соперниками, бегство от хищников или природных катастроф, как лесной пожар или наводнение, — все это требовало больших физических усилий, и реакция стресса их облегчала.

В наши дни в повседневной жизни такого рода усилия, как правило, не нужны. Стало быть, реакция стресса становится в какой-то степени излиш-

ней. Однако адреналин и его ближайший родственник норадреналин действуют и на психику: они повышают наблюдательность, восприимчивость и быстроту реакции, что очень полезно, например, при сдаче экзамена, беседе с возможным работодателем или починке сломанного прибора.

Возьмем другой пример. Вам нужно выступить перед публикой. Если вы совершенно спокойны (основательно подготовились, это выступление не имеет особого значения), то, по недостатку внимания, рискуете что-то забыть или упустить или слишком вяло отвечать на вопросы. *Недостаточная реакция стресса помешает вам добиться лучших результатов.* Наоборот, если вы очень волнуетесь (плохо знаете вопрос, публика требовательная, вам непременно нужно быть на высоте), вас может парализовать страх, вы начнете запинаться, ощущать провалы в памяти, не сумеете убедительно ответить на вопросы. Иначе говоря, *слишком сильная реакция стресса вам повредит.*

Как легко можно догадаться, существует промежуточная реакция стресса. Вы несколько напряжены, сосредоточены больше, чем обычно, сердце бьется немного сильнее. Такой уровень стресса поможет вам полностью мобилизоваться для выполнения своей задачи.

Итак, в каждом конкретном случае имеется свой оптимальный уровень стресса. Но и он требу-

ет определенных энергетических затрат, поэтому после стрессовой реакции организму необходим отдых и расслабление. Ну хорошо, скажете вы, но при чем здесь тип А?

Тип А и стресс

Всем известно, что такое стресс. Все знают также, что некоторая доля стресса бывает полезна, потому что помогает в нужный момент мобилизовать все ресурсы организма. Но после этого организму требуется отдых и расслабление.

У человека типа А стрессовые реакции более часты, более интенсивны и более продолжительны, чем у других. К тому же он обычно не дает себе отдыха. Пока он молод и в полной форме, это не страшно. Но с возрастом все больше увеличивает риск «перегрева».

Наверно, вы поняли, почему мы решили поместить людей типа А в эту книгу. Они могут быть трудны для окружающих — коллег, родственников и близких, но также и для самих себя: они переутомляются, подвергают себя излишнему стрессу и рискуют здоровьем.

Многочисленные исследования показали, что люди типа А страдают сердечными заболеваниями (стенокардия, инфаркт) в два раза чаще, чем люди

Достоинства типа А	Проблемы типа А
• Самоотдача • Высокая производительность • Честолюбие • Стремление к соревнованию • Трудолюбие • Умение мобилизовать других • Мощная энергия • Быстрое продвижение по службе, удачная карьера	• Недостаток объективности. • Неспособность умерить активность. • Принесение в жертву семейной жизни. • Конфликтность. • Авторитаризм. • Методы работы, трудные для других. • Проблемы здоровья, вызванные чрезмерным стрессом. • Риск «застрять» на служебной лестнице из-за конфликтов или проблем здоровья.

типа Б. Еще более велик риск таких заболеваний у тех, кто легко впадает в раздражение.

Проблемы здоровья, характерные для типа А, привлекли внимание крупных американских фирм. Их сотрудники, конечно, отличаются высокой производительностью, но если у них случается инфаркт, фирме это стоит очень дорого — и в плане снижения производительности, и в плане расходов на медицину. Поэтому руководители заинтересо-

Предлагаемые методы	Цель
• Релаксация • Тренировка навыков коммуникации • Работа над стереотипами мышления • Поощрение здорового образа жизни, то есть умеренного и разнообразного питания, занятий спортом, регулярного досуга, отказа от курения	• Свести к минимуму психологический компонент стрессовой реакции; научиться расслабляться • Уменьшить агрессивность в поведении • Научиться оценивать все более спокойно и объективно • Увеличить сопротивляемость стрессу и уменьшить риск сердечно-сосудистых заболеваний

ваны в том, чтобы выявить работников типа А и предложить им программу, преследующую цель уменьшить стресс и тем самым риск сердечно-сосудистых заболеваний.

А теперь дадим слово Сержу, сорока трех лет, участнику программы по уменьшению стресса, предложенной его предприятием.

Наш заведующий отделом кадров был все больше и больше озабочен проблемой стресса. Это касалось

и рядовых сотрудников, и руководства. Коммерческий директор, после инфаркта и операции на сердце, находился в длительном отпуске.

Меня самого мучили головные боли, и, сколько я ни принимал разных лекарств, ничего по-настоящему не помогало. Дома жена меня упрекает в раздражительности. И правда, я понимаю, что срываюсь из-за всякой ерунды, например из-за того, что дочка слишком долго говорит по телефону или что сын опаздывает к столу.

В последнее время я стал плохо спать и часто приходил на работу уже измученный. Поэтому, когда заведующий отделом кадров предложил нам встречу с психологом, с тем чтобы попытаться уменьшить стресс, я согласился. Намеченный план был вполне реалистичен даже для очень занятых людей: индивидуальный двухчасовой сеанс раз в пятнадцать дней в течение шести месяцев и потом два сеанса закрепления — каждый раз в месяц.

Мне сразу же понравился метод психолога: мы говорили о конкретных стрессовых ситуациях, которые мне приходилось переживать, и вместе их анализировали. Еще я заполнил вопросники, касающиеся моих признаков стресса, манеры общения, отношения ко времени, стиля жизни. Благодаря этим вопросникам я многое понял: например, то, что окружающие очень часто меня нервничают и я при этом либо сдерживаю раздражение, либо, наоборот, сры-

ваюсь. Психолог объяснил, что и то и другое вызывает стресс. Кроме того, я осознал, что в течение многих лет у меня практически не было ни минуты для себя самого, только работа и семейная жизнь. Есть, правда, одно исключение, — два часа в неделю я играю в теннис, но и спорт стал источником стресса, потому что я старался поддерживать свой прежний уровень, а это не получалось. Наконец, выявился мой перфекционизм, — я почти ничего не поручаю другим, стремлюсь все сделать сам, отсюда перегрузки. В общем, постепенно мы выработали программу уменьшения стресса. В ней было четыре основных пункта.

— *Стараться разговаривать спокойно и твердо всякий раз, когда меня кто-то нервирует. Мы проанализировали ситуации, с которыми я обычно сталкиваюсь на работе, затем последовали ролевые игры, где психолог изображал одного из моих собеседников. Постепенно я научился делать замечания в иной форме, чем прежде, то есть искренне выражая свою точку зрения, критиковать поведение, а не человека. Например, раньше, если секретарша подавала мне бумаги не в том порядке, как я просил, я долго ничего не говорил (у нее много работы, ей и так трудно), но в конце концов срывался: «Черт возьми! Вы не можете подготовить бумаги как следует! О чем вы думаете? Вам плевать на мою работу!» Она обижалась, я сердился на себя, словом, всем было плохо. Сей-*

час я в состоянии сказать: «Я хотел бы, чтобы в следующий раз вы подали мне бумаги в том порядке, как я просил. Иначе я теряю много времени». Если у нее усталый вид, я добавляю: «Я знаю, что у вас и так много дел, но для меня это очень важно». Я стараюсь разговаривать в таком тоне со всеми сотрудниками, и все от этого только выигрывают.

— Больше поручать другим. Я всегда этого очень не любил, мне обычно кажется, что сам я сделаю лучше (во многих случаях так оно и есть, ведь у меня больше опыта). Но тогда у меня не остается времени на размышление, на спокойную оценку, — а ведь мне платят и за это тоже. Психолог помог определить, что возможно передоверить другим.

— Увеличить сопротивляемость стрессу. Уже на первом сеансе я узнал, как правильно дышать, чтобы за считанные минуты расслабиться. Теперь я это делаю несколько раз в день, как только чувствую напряжение, — между двумя телефонными звонками, в машине при красном свете, даже на совещании. Благодаря этому я не так устаю на работе и меньше раздражаюсь дома. Головные боли тоже стали легче.

— Подумать о том, что для меня наиболее важно. С этой частью программы мы еще не кончили. Психолог помог мне понять, что, хотя для меня первоочередное значение имеет карьера, в моей жизни

должна быть не только работа. Мы продвигаемся постепенно, ища возможность изменить мой график, чтобы у меня оставалось больше времени для меня самого и жены.

В целом я очень доволен этой программой. Раньше регулирование стресса ассоциировалось у меня с пенной ванной и травяным настоем. На самом деле это совсем другое: чтобы уменьшить стресс, надо освоить новый образ жизни.

Итак, мы видим, что человек типа А может сделать для себя сам. А что вы можете сделать для него, особенно если он ничего не знает о регулировании стресса?

Как общаться с личностями типа А

Что нужно делать

- Будьте точны и надежны.

Тип А с трудом переносит ожидание, он теряет терпение и раздражается. Поэтому постарайтесь не опаздывать. Если вы видите, что не успеваете на встречу, позвоните и скажите, когда примерно вас ждать. Он успокоится, так как вновь обретет ощущение контроля над своим рабочим временем и найдет чем заняться до вашего прибытия. Но уж этот срок постарайтесь выдержать. Помните: тип А всегда стремится контролировать ситуацию. По-

этому постарайтесь создать впечатление, что ему это удастся: выполняйте то, что наметили, будьте особенно внимательны.

• Проявляйте твердость.

Лора — молодой врач. Ее заведующий отделением ведет большую исследовательскую работу и в связи с этим постоянно дает Лоре задания: прочесть ряд статей и сделать резюме, оформить результаты коллективной работы, сформулировать тему нового проекта.

Это человек сверхактивный, он работает очень быстро и хочет навязать такой же темп всем нам, — рассказывает Лора. — Он всегда давал мне очень маленькие сроки, и, так как я не смела возражать, мне приходилось сидеть ночами. И все равно я запаздывала, что его страшно раздражало.

В конце концов мой друг счел, что дальше так продолжаться не может. Он посоветовал мне не принимать молча все, что требует начальник, а постараться договориться с ним относительно сроков. Я колебалась. Начальник ведь и сам работает очень много, к тому же он человек авторитарный, и я всегда перед ним робела.

Мой друг — сотрудник торгового отдела фирмы, и так как он привык вести переговоры с клиентами, среди которых попадаются весьма трудные, то

предложил мне потренироваться с ним. Он играл роль моего начальника, резкого и раздражительного. Мы много раз репетировали, и в конце концов он всегда заставлял меня уступить. Он объяснил мои ошибки: я сразу объявляла желательный для меня срок (к тому же слишком короткий), вначале упорно стояла на своем, а потом во всем уступала.

Эти тренировки мне здорово помогли. Когда начальник снова предложил свой безумный срок, я, глядя ему в глаза, спокойно ответила: «Я с удовольствием сделаю эту работу, но мне кажется, что на нее нужно больше времени». На этом я замолчала, ожидая, что скажет он. Мне удалось договориться о двух неделях (я именно этого и хотела, но вначале попросила три). Начальник был удивлен, в следующий раз он снова пытался навязать мне свои сроки, но я держалась твердо.

Сейчас, поручая мне новое дело, он сам спрашивает, сколько на него нужно времени. К тому же он, по-моему, стал больше меня уважать! Я поняла, что умение вести переговоры в жизни очень-очень важно. Как жаль, что этому не учат в школе!

• Помогайте отделять главное от второстепенного.

У типа А имеется тенденция придавать всему на свете исключительное значение. Для достижения любой цели он развивает бешеную энергию, не думая об ущербе для здоровья. Постарайтесь дать ему по-

нять, что не все так важно, как ему кажется. Вот что рассказывает Жерар, кардиолог, о своем пациенте месье М., директоре предприятия и супертипе А.

О появлении месье М. я догадывался уже заранее по хлопанью дверей и громкому стуку шагов. Он буквально врвался ко мне в кабинет, весь красный и задыхающийся, и заявлял, что приходит вовремя для него дело чести. Я ему как-то сказал, что эта ситуация типична для его поведения в целом — слишком много напряжения! Мы поговорили на эту тему и пришли к двум выводам, а именно: 1) лучше опоздать на несколько минут, чем доводить себя до такого состояния; 2) если ему пришлось так бежать, значит, он плохо рассчитал время, что неудивительно, учитывая его перегрузки на работе. Как у всех людей типа А, у него имеется тенденция «сжимать» время. Я ему посоветовал каждый день делать на десять процентов меньше того, что он предвидел вначале. «А если я не успею кончить к сроку?» — возразил он. Тогда я предложил ему пересмотреть свое расписание и определить, что необходимо сделать как можно скорее, а что можно и отложить. В конце концов он согласился, что не отделял главного от второстепенного, что для него все было одинаково важно.

Жерар работал в реабилитационном центре для сердечных больных, где привык иметь дело с паци-

ентами типа А, поступившими туда после «первого предупреждения» — инфаркта.

• Научите радостям отдыха и расслабления.

Мари-Лоре сорок три года, она замужем за человеком, который создает вокруг себя напряженную обстановку даже в свободные дни.

Муж работает очень много, но даже в уик-энд не может расслабиться. Он и на свободное время составляет себе график: встать в таком-то часу, потом двухчасовая велосипедная прогулка, потом такие-то починки или иные домашние дела, и чтобы обязательно все кончить к вечеру. И если неожиданно приходят гости или дети его отвлекают и он не успевает, то очень нервничает.

В отпуске то же самое — он составляет программу осмотра разных достопримечательностей, не расстаётся с путеводителем и сердится, если мы нарушаем намеченный план.

В конце концов дети взбунтовались, и после двух или трех «кризисов», когда все кричали один громче другого, он заколебался и немного позже, успокоившись, признал, что был неправ. Теперь, если он пытается нам что-то навязать, достаточно мягко пошутить, и он отступает.. Постепенно мне удалось вовлечь его в такое «бесцельное» дело, как небольшие прогулки. Он соглашается также проводить большие

времени на пляже, правда, и тут стремится чем-то заняться, например водными лыжами.

Люди, подобные мужу Мари-Лоры, ухитряются создавать стресс, когда для этого нет никаких объективных причин. В молодости это переносится сравнительно легко, но в дальнейшем такой образ жизни их изматывает. Поведение типа А может быть свойственно трудным личностям разного рода — паранойяльным, нарциссическим, тревожным и т.д.

Чего не нужно делать

- Не ведите дискуссий «по горячим следам».

Тип А постоянно стремится к соревнованию. Если вы возражаете, его тут же охватывает желание «выиграть», и вы оба рискуете распалиться. Особенно если еще до начала дискуссии он уже был озабочен другой проблемой. Вот что рассказывает Бернар, владелец небольшой фирмы, о своем компаньоне типа А.

Естественно, нужно быть с компаньоном в хороших отношениях, но нельзя допускать, чтобы он решал за вас. Мы с Анри дополняем друг друга. Он очень внимателен к любым деталям, постоянно все проверяет и с увлечением занимается тем, что на меня наводит тоску. И так как он человек довольно авто-

ритарный и раздражительный, то все дела с сотрудниками обычно веду я; это, кстати, меня интересует больше всего. Но ему случается вмешиваться и в эту сферу или принимать решения, не согласовав их предварительно со мной. Вначале всякий раз, как это происходило, я пытался доказать, что он не прав, и настаивал на новом разграничении функций. Он сердился, возражал, и очень скоро разговор превращался в диалог глухих.

Постепенно я понял, как нужно себя вести. Я выбираю момент, когда мы оба в хорошем настроении, например после подписания важного контракта, и говорю что-нибудь вроде: «Слушай, на той неделе ты решил то-то и то-то, а мне ничего не сказал. Наверно, мы с тобой в свое время не уточнили, кто должен это делать. Давай займемся этим в понедельник». Таким образом, у него есть время подготовиться, и часто он предлагает то, о чем я ему уже говорил, но так, как будто он сам до этого додумался. По существу, теперь мне удастся заставить его делать почти все, что я хочу, надо только обратиться к нему в подходящий момент и дать время подумать.

Неудивительно, что Бернар, столь тонко понимающий других, так успешно руководит своим предприятием.

- Не давайте вовлечь себя в бессмысленные соревнования.

У людей типа А имеется раздражающая мания: они всегда хотят одержать верх. В компании за ними должно остаться последнее слово, им должна принадлежать самая остроумная шутка, пусть даже она кого-то ранит. Не принимайте навязанные ими правила игры, возможно, вам будет трудно или неприятно выполнять их. Если нет к тому особой охоты, не вступайте с ними в спортивные состязания, — напряженная атмосфера стресса гарантирована!

- Не воспринимайте конфликты как трагедию.

Люди типа А раздражительны и часто вспыльчивы. Но, если у них нет других личностных расстройств, они приходят в себя так же быстро, как впадают в гнев. Дело в том, что гнев для них привычное чувство, как грусть или радость. Это не то, что у вас, если вы по натуре довольно спокойны и вас трудно вывести из себя. Вы приходите в гнев только в исключительных случаях, когда произошло что-то очень серьезное и вы находитесь, возможно, на грани разрыва отношений. Но не судите по себе, для типа А гнев — нечто совсем другое. Имея дело с типом А (особенно если это ваш начальник), вы не можете не обращать внимания на

его приступы гнева, но не воспринимайте их трагически.

Еще раз послушаем Лору.

Темперамент моего начальника известен в больнице всем. Когда я первый раз увидела его в гневе, то потом долго не могла оправиться. Старшая сестра отделения сообщила ему, что давно нам обещанную ставку медсестры передали в другое место. Он страшно покраснел и начал кричать, обвиняя ее в том, что она не сумела защитить интересы отделения!

Я была возмущена: всем известно, что старшая сестра очень предана делу, и не ее вина, если в других отделениях персонала еще меньше, чем в нашем. Начальник вел себя так грубо, так несправедливо!

Но больше всего меня удивила реакция старшей сестры. Она спокойно слушала его крик и, когда он замолчал, спросила только, можно ли ей идти. И все. На завтра они разговаривали как ни в чем не бывало. Она знает его десять лет и понимает, что, когда он в гневе, возражать бесполезно. Она просто ждет, пока это пройдет, и это действительно проходит. Но я не уверена, что смогла бы реагировать так же спокойно.

И правда, никто не обязан постоянно выносить несправедливые крики и обвинения. Может быть,

старшей сестре стоило бы в подходящий момент поговорить об этом с начальником. Если это «чистый» тип А, он вполне может ее понять и постараться вести себя сдержаннее, — не исключено, что эти взрывы гнева неприятны ему самому. Но если начальнику свойственны паранойяльные или нарциссические черты, будет гораздо труднее довести до его сознания точку зрения другого.

Как общаться с личностями типа А

Что нужно делать

- Будьте точны и надежны.
- Проявляйте твердость.
- Помогайте отделять главное от второстепенного.
- Научите радостям отдыха и расслабления.

Чего не нужно делать

- Не ведите дискуссий «по горячим следам».
- Не давайте вовлечь себя в бессмысленные соревнования.
- Не воспринимайте конфликты как трагедию.

Если это ваш начальник, завоюйте его уважение хорошей работой, но не позволяйте ему навязывать вам свой темп.

Если это ваш сотрудник, постарайтесь умерить его пыл, пока он не свалился или не вытеснил вас.

Если это ваш спутник или спутница жизни, поощряйте хорошие привычки, которые помогут ему или ей сохранить здоровье.

*Свойственно ли вам поведение
личностей типа А?*

	Да	Нет
1. Я не люблю праздности, даже в отпуске.		
2. Люди часто раздражают меня своей медлительностью.		
3. Мои близкие жалуются на то, что я работаю слишком много.		
4. У меня очень развито чувство соревнования.		
5. У меня есть склонность перегружать себя.		
6. Я ем слишком быстро.		
7. Я очень не люблю ждать.		
8. Над чем бы я ни работал, я думаю о том, что буду делать дальше.		
9. Я энергичнее большинства людей.		
10. Я всегда спешу.		

(Ответить на вопросы самостоятельно, не спрашивая мнения окружающих!)

ГЛАВА XII

А другие типы?

Мы, естественно, не претендуем на описание всех типов трудных личностей. Помните — в начале книги мы говорили о видах облаков? Так вот, существуют облака не только кучевые и дождевые, но и кучево-дождевые, то есть смешанные формы.

То же и с людьми. Многие сочетают в себе черты, свойственные разным типам личностей. Мы упомянем здесь о двух таких «комбинациях», — они встречаются так часто, что это невозможно считать случайностью.

Нарциссическо-артистическая личность

Этот тип соединяет театральное поведение и стремление соблазнять, свойственные гистрионической личности, с чувством собственного превосходства и недоверчивостью, присущими нарциссическому характеру. По сравнению с «чисто гистрионическими» личностями эти люди меньше подвержены чужим влияниям, по сравнению

с «чисто нарциссическими» больше нуждаются во внимании других, их самооценка нередко занижена. В умеренной форме этот характер встречается сравнительно часто. Когда такого рода люди чувствуют себя хорошо, у них больше проявляются нарциссические черты, когда они нуждаются в помощи и утешении — больше гистрионические.

Легкоуязвимая (зависимая) личность

Исследования показали, что ряд людей, которых одна группа психиатров отнесла к категории легкоуязвимых, были зачислены другими психиатрами в разряд зависимых. Стало быть, у тех и других есть нечто общее.

Теоретически «чисто легкоуязвимая» личность избегает любого контакта, который может вызвать у нее затруднения или страх, а «чисто зависимая», наоборот, ищет компании и готова на все, лишь бы ее приняли. В действительности дело обстоит сложнее. Легкоуязвимый (ранимый) человек не может обойтись без контактов с окружающими. Но боязнь выглядеть смешным или оказаться «не на высоте» побуждает его к особой услужливости и покорности (черты зависимой личности). Зависимый же человек, пугающийся самого ничтожного конфликта, может смутиться,

покраснеть, отступить (типичное поведение легкоуязвимой неуверенной личности).

Мы упомянули об этих двух смешанных формах, потому что они встречаются наиболее часто, но есть и немало других сочетаний, благодаря которым каждая трудная личность уникальна и неповторима.

Есть типы трудных личностей, о которых мы до сих пор не говорили. Некоторые относительно редки, с другими же настолько тяжело иметь дело, что наш главный совет — держаться от них на расстоянии. А если по тем или иным причинам вы все-таки вынуждены общаться с ними, начните с того, что попросите помощи у специалиста.

Антисоциальная личность (социопат)

Этот тип личности характеризуется недостатком (или отсутствием) уважения к законам и правилам жизни в обществе, импульсивностью, неустойчивостью, слабо развитым чувством вины (иногда его нет вовсе). Среди мужчин социопаты встречаются в три раза чаще, чем среди женщин. Как и все личностные расстройства, социопатия проявляется обычно в отрочестве. Подросток-социопат прогуливает школу, часто ввязывается

в драки, ворует, пьет или употребляет наркотики, ведет беспорядочную половую жизнь, убегает из дому, занимается бродяжничеством. Элементы такого поведения наблюдаются и у нормальных подростков, но у социопатов они особенно часты и интенсивны. Если вовремя обратить на это внимание и принять надлежащие меры, по крайней мере часть этих трудных подростков сможет более или менее остепениться и приспособиться к жизни (иногда выбрав профессию, связанную с риском или частыми перемещениями). Правда, их личная и профессиональная судьба, скорее всего, будет весьма бурной. Но другие так и останутся нестабильными импульсивными типами, не способными предвидеть последствия своих поступков и испытывать чувство вины. Неудивительно, что многие из них войдут в конфликт с законом и окажутся за решетками тюрьмы.

Можно сказать, что определенные эпохи и определенные обстоятельства более благоприятны для социопатов, чем для обычных людей. Войны, революции, исследование новых земель — вот ситуации, в которых тип, склонный к авантюризму, импульсивный и не обремененный ощущением вины, может чувствовать себя как рыба в воде. Возможно, что кое-кто из нынешних заключенных в другое время и в других обстоятельствах оказался бы отважным корсаром, солдатом или землепро-

ходцем и, кто знает, даже был бы пожалован дворянством. Но другие антисоциальные персонажи настолько неустойчивы и несдержанны, что их отказываются переносить даже их товарищи, тоже авантюристы и социопаты, но более приспособленные к жизни. В конце концов, минимальная дисциплина и иерархия должны существовать в любой группе.

Основное убеждение социопата — это, видимо: «Если ты чего-то хочешь, хватай это немедленно!» Впрочем, некоторым все же удастся оттянуть исполнение желания, чтобы принять меры предосторожности.

Среди социопатов-правонарушителей самые умные становятся главарями банд или успешными дельцами (при условии, что у них есть хорошие адвокаты). Вообще у социопатов имеются не только недостатки. Они легко сходятся с людьми, часто бывают весьма остроумны, с ними интересно проводить время. Со своей любовью к риску и новшествам они могут вовлечь вас в приключения или путешествия, на которые без них вы бы никогда не решились (но не забывайте, что в случае затруднений они с легкостью вас бросят). Существует немало людей с определенными социопатическими склонностями, но все же считающихся с себе подобными, а также с законами и правилами. Такие люди вполне могут преуспеть в жизни.

Женщины часто увлекаются социопатами — благодаря исходящему от них «аромату» приключений, отваги и непокорности. Но очень скоро наступает разочарование. В повседневной жизни социопаты предстают далеко не такими привлекательными: неустойчивые, не способные удержаться на работе, легко изменяющие, растратчики, склонные к дракам и выпивкам.

Однако в определенной среде такое поведение поощряется как «свойственное настоящему мужчине». Поэтому подростки, предрасположенные к личностным нарушениям, имеют все шансы стать с возрастом законченными социопатами.

Итак, мы советуем избегать социопатов — как в профессиональной сфере (не берите их в компаньоны), так и в личной (если у вас нет склонности к опасным для жизни и здоровья приключениям). Но социопатов не всегда легко распознать: не все нарушают закон, а некоторые умеют очень ловко убеждать и обольщать.

Мужчины-социопаты часто живут с женщинами зависимого типа, которые, в отличие от других, способны выносить их похождения и оставаться верными.

Пограничная личность (borderline)

Пограничные личности также характеризуются импульсивностью, вызываемой их крайне неустойчивым настроением, — они как будто все время живут в состоянии кризиса. Их обуревают сильные и плохо контролируемые эмоции, особенно гнев, направленный на других или самих себя. Гнев часто уступает место депрессивному состоянию с ощущением пустоты и скуки. Окружающих пограничные личности осаждают просьбами о помощи и любви, но при этом в сближении с кем-то им нередко видится угроза, и они отстраняются от того, чьего расположения только что добивались.

Чтобы умерить свою ярость, скуку или отчаяние, пограничные личности часто прибегают к алкоголю или наркотикам и тут тоже не знают удержу. В сравнении с людьми, страдающими другими личностными расстройствами, среди них наиболее высок процент самоубийств.

Лечение пограничных личностей связано с большими затруднениями. Здесь более, чем где-либо, важна правильная дистанция между врачом и пациентом. Слишком отдаленная может привести к разочарованию больного и в результате — к агрессивной реакции, слишком близкая рискует вызвать беспокойство и тем самым — непредви-

денные поступки. В определенных случаях благотворное действие оказывают лекарства.

Причины этого личностного расстройства достаточно сложны, но, как выяснилось, большинство пациентов подверглось в детстве насилию со стороны близких. Некоторые исследователи полагают, что симптомы пограничных личностей напоминают симптомы посттравматического стресса у людей, переживших катастрофу. Если по тем или иным причинам вам приходится иметь дело с пограничной личностью, непременно стоит посоветоваться с психиатром.

Шизотимическая личность

Людям, относящимся к этой категории, свойственны странные убеждения и странное восприятие самих себя, других и вообще окружающего мира. Странное — это в данном случае резко отличающееся от традиционных убеждений и верований среды, к которой принадлежит данный тип. Скажем, идея о том, что мертвые встают из гроба, чтобы отомстить за себя, вполне нормальная для жителя Гаити, покажется странной для парижанина.

В нашем западном обществе шизотимики часто тянутся к эзотеризму, восточным религиям, тенденциям new-age. В этих своих увлечениях они большей частью одиноки, так как отличаются не-

доверчивостью и плохо себя чувствуют в какой бы то ни было группе. Повсюду они усматривают «знаки». Так, при виде грузовика, развозящего пиво определенного сорта, один пациент решил, что должен позвонить матери (поскольку она любит именно это пиво). Шизотимические личности часто верят в реинкарнацию, парапсихические явления, космических пришельцев. Для них это не просто предмет интереса, — речь идет о глубинных верованиях, определяющих всю их жизнь.

Существует, видимо, связь между этим личностным расстройством и шизофренией: в семьях шизофреников часто встречаются шизотимики. Некоторые психиатры считают, что шизотимия — это ослабленная форма шизофрении.

Шизотимикам часто бывает трудно приспособиться к жизни, разве что они найдут работу, либо не требующую никаких контактов, либо среди людей, давно их знающих и привыкших к их странностям.

Если в вашем окружении имеется шизотимик, обращаться с ним следует примерно так же, как с шизоидом, то есть прежде всего уважать его потребность в одиночестве и спокойствии. Но и тут тоже стоит обратиться за советом к психиатру. Тем более что шизотимики, ввиду трудностей адаптации, часто бывают подвержены депрессии, и среди них очень высок процент самоубийств.

Личности с садистскими наклонностями

Люди с этим малоприятным расстройством, стремятся заставить других страдать или подчиняться, причем делают это исключительно ради собственного удовольствия, без всякой другой цели. (Вора, ударившего вас, чтобы завладеть вашим кошельком, нельзя считать садистом: ему нужны ваши деньги, а не ваше страдание.)

Садист далеко не всегда правонарушитель, ведь мучить других можно и не прибегая к запрещенным методам. Делать обидные замечания в присутствии других, жестоко наказывать детей, терроризировать подчиненных угрозами санкций, мучить животных, радоваться страданиям окружающих, вынуждать их к унижительным поступкам — все это признаки садистского поведения. Они проявляются обычно в подростковом возрасте, и в подавляющем большинстве — у мальчиков.

В прошлом у воинственных племен садистское поведение часто поощрялось как свидетельство мужественности и способ устрашения врага. С эволюционистской точки зрения садизм позволял покорять или уничтожать соперников, то есть увеличивал шансы выживания. У некоторых индейских племен Северной Америки существовал такой обычай: подростки, чтобы доказать свою мужест-

венность, должны были в течение продолжительного времени пытаться пленников (еще одно опровержение мифа о «добродетельном дикаре»!). Некий вождь викингов, живший в девятом веке, запретил своим дружинникам поднимать на копье младенцев в побежденных городах. Это отступление от распространенного в ту пору обычая так поразило современников, что они дали вождю прозвище «Защитник младенцев». Этот пример свидетельствует о «естественном» садизме эпохи, но, увы, немало проявлений садизма наблюдалось и в более поздние времена. И что, как не садизм, — издевательство над новичками, практикуемое уже в наше время в некоторых учебных заведениях? Сколько молодых людей удовлетворяет свои садистские наклонности, унижая и заставляя подчиняться младших по возрасту!

В принципе личности садистского склада, живущие в условиях демократии, должны более или менее себя сдерживать. Но войны и революции открывают им неожиданные перспективы. Садисты всегда готовы допрашивать подозреваемых, служить охранниками в концлагерях, преследовать и терроризировать гражданское население. Один из ужасов войны состоит в том, что садистское поведение в конце концов может стать нормой для людей, никогда раньше не стремившихся к злодеяниям. И одна из заслуг демократии — в том, что

она старается контролировать и при необходимости наказывать солдат даже во время войны. В армиях диктаторских режимов садисты крайне редко попадают под суд.

Приблизительно половина садистов страдает и другими личностными расстройствами. Чаще всего среди них встречаются параноики, нарциссические типы и социопаты.

Но не будем строить иллюзий. Садизм присущ не одним военным преступникам и убийцам-рецидивистам. Очень возможно, что садист дремлет в каждом из нас. И он может пробудиться под влиянием самых разных факторов — призыва харизматического вождя, эффекта толпы, потребности компенсировать разочарование, жажды мести.

Личности, запрограммированные на неудачу

Это личностное расстройство признается далеко не всеми, оно даже не было включено в последнюю классификацию Американской психиатрической ассоциации. Речь идет о людях, которые как будто нарочно портят себе жизнь во всех областях, будь то работа, досуг, социальные или личные отношения. У этих людей есть все данные, чтобы добиться успеха, но они как бы сознательно его избегают.

Приведем несколько примеров. Студент опаздывает на экзамен, хотя тщательно к нему готовился. Женщина постоянно выбирает в партнеры эгоистичного и легкомысленного типа и всем жертвует ради него. Мужчина не выполняет своих обещаний (хотя их ничего не стоит выполнить), и друзья на него обижаются. Работник занимает непрестижную и плохо оплачиваемую должность, при том что со своими знаниями и опытом мог бы претендовать на большее. Заболев, такой человек обращается к врачу не раньше, чем возникнут серьезные осложнения; он нерегулярно принимает лекарства, даже если они хорошо помогают и лишены побочных действий.

Если в жизни человека, ориентированного на неудачу, происходит что-то хорошее, он как будто стремится нейтрализовать это, спровоцировав неприятное событие. Скажем, за успехи в работе кого-то хвалят и повышают в должности, но через короткое время тот же человек совершает грубейшую ошибку, и его увольняют.

Разумеется, такое поведение вызывает непонимание и гнев окружающих: «Черт побери, он что, это делает назло?»

Это личностное расстройство не получило официального признания прежде всего потому, что оно часто наблюдается у других трудных личностей, особенно зависимых, мимозоподобных, пас-

сивно-агрессивных, пограничных. Некоторые считают, что следует говорить не *о личности*, а *о поведении*, ориентированном на неудачу, которое может быть свойственно самым разным людям.

Допустим, вас хотят повысить в должности, а вы, как нарочно, этому мешаете. Почему? Причины могут быть самыми разными, они зависят от вашего характера.

- Зависимая личность — из-за страха перед новой ответственностью.

- Легкоуязвимая личность — из-за боязни оказаться на виду.

- Пассивно-агрессивная личность хочет «наказать» своего начальника, который ей чем-то не угодил, — пусть теперь на нее не рассчитывает!

- Пограничная личность внезапно начинает сомневаться в собственных желаниях, и у нее резко меняется настроение.

- Депрессивная личность боится не справиться; к тому же, по ее мнению, она и не заслуживает повышения.

Множественные личности

Они встречаются редко, но вызывают большой интерес и у психиатров, и у широкой публики. Правда, нельзя сказать, что речь идет о личностном расстройстве, это заболевание другого рода.

В человеке как бы сосуществуют и проявляются по очереди разные личности — разные по возрасту, культурному уровню, полу и характеру. В типичных случаях каждая из этих личностей не помнит (или помнит очень слабо) о том, что думали, говорили или делали другие. И таких личностей может быть у пациента от пяти до десяти. Личность-«хозяйка» — обычно та, что соответствует социальному облику пациента (но необязательно та, что обращается за помощью).

Редкий случай в психиатрии: фактор, вызывающий это нарушение, более или менее известен. Практически все пациенты пережили в детстве психическую травму, причем пережили в одиночку, без помощи и поддержки.

Нам однажды случилось присутствовать на приеме у психиатра — специалиста в этой области. В тот момент он лечил человека, обладавшего тремя личностями. В повседневной жизни это был обычный пятидесятилетний служащий, которого ценили сотрудники и близкие; правда, у него часто бывали приступы депрессии. Но иногда он, ко всеобщему изумлению, начинал разговаривать и вести себя как пятилетний ребенок, плаксивый и несамостоятельный. Обычно это происходило после каких-то конфликтов или неприятностей. В других случаях он превращался в буйного, агрессивного типа и легко ввязывался

вался в драки с незнакомыми людьми. Возвратившись к нормальному состоянию, он ничего не помнил ни о запуганном ребенке, ни о неумном драчуне.

Во время сеанса психиатр при помощи гипнотического внушения «вызвал» личность ребенка. Пациент, с закрытыми глазами, заговорил языком пятилетнего мальчика. Этот «мальчик» воспроизвел сцену из далекого прошлого, полностью забытую взрослым. Его отец, отъявленный мошенник, скрывался от соперничающей банды, с которой у него были свои счета. Но бандиты поймали сына (которому было тогда пять лет) и потребовали сказать, где отец. Ребенок молчал, и тогда один из бандитов вынул нож и, приставив лезвие к запястью мальчика, пригрозил отрезать ему кисть руки. Терроризированный таким образом, он назвал место, где скрывался отец; бандиты нашли и убили его.

Впоследствии ребенок никому не мог рассказать о своей роли в этом деле. Его личность как бы частично осталась на уровне возраста, в котором была пережита травма. И эта «часть» проявлялась в моменты конфликтов, даже незначительных, но, видимо, вызывавших у взрослого человека эмоции, подобные тем, что он испытал в пятилетнем возрасте. Личность агрессивного драчуна, вероятно, соответствовала личности отца (или одного из его убийц).

К аналогичным нарушениям относится и так называемая «психогенная fuga» (от фр. *fugue* — бегство. — *Примеч. пер.*). Специалистам хорошо известна история некоей молодой девушки, воспитанной и благоразумной, но периодически убегавшей из дому. Несколько дней она где-то бродила, сходясь со случайными партнерами, пила, принимала наркотики, совершала правонарушения, а потом как ни в чем не бывало возвращалась домой, принимала обычный облик и начисто забывала о недавних приключениях.

Как и в случаях множественной личности, психогенная fuga связана чаще всего с какой-то травмой, сексуальным или иным насилием. Однако глубокий травматизм и даже инцест приводит к патологическим последствиям далеко не у всех, а лишь у тех, кто определенным образом предрасположен к расщеплению сознания. Это расщепление может проявляться по-разному — в беглом, длящемся несколько секунд ощущении, что вы — это не вы, в четком впечатлении, что вы как бы вышли из собственного тела и наблюдаете себя со стороны, оно может выражаться в состоянии транса или самогипноза. Похоже, что люди, предрасположенные к расщеплению сознания, легче других поддаются гипнозу, и это очень важно, потому что именно гипноз может им помочь. С его помощью психиатр извлекает из подсознания и поднимает

до уровня сознания воспоминания и эмоции, настолько мучительные, что человек невольно потропился «забыть» их, вытеснить из сферы сознания (тут действует так называемый механизм психологической защиты). Впрочем, эта тема чрезвычайно широка и сложна; здесь мы дали о ней лишь самое общее представление.

Очень возможно, что вам встретятся и другие, не описанные нами трудные личности. Но мы надеемся, что эта книга поможет вам лучше их понять, а иногда и оценить по достоинству.

ГЛАВА XIII

Формирование трудных людей

Как мы уже говорили, разделить в человеческом характере врожденное от приобретенного крайне сложно. Тем более что эти два фактора не сосуществуют механически, а взаимодействуют, и в разные периоды жизни это взаимодействие может быть различным. Тем не менее исследователи пытаются выяснить, насколько велика роль наследственности и насколько — окружающей среды, которая влияет на ребенка буквально с первых дней жизни (а иногда и в утробном периоде). Естественно, это соотношение варьируется от человека к человеку, но также, как мы увидим дальше, и от одного свойства характера к другому.

Какую роль играет наследственность?

Во Франции идея о том, что определенные черты характера могут быть переданы по наследству, до сих многих шокирует. Причин тому несколько.

• *Иудеохристианская традиция.* Как известно, христианская религия учит, что человек наделен свободным выбором, то есть волен сам решать, вести ему праведную жизнь или грешить. Идея о том, что какие-то черты характера предопределены генетически, вступает в противоречие с религиозной традицией: ведь эта идея подразумевает, что наша свобода изначально ограничена. (Правда, новозаветная притча о талантах может быть истолкована как признание генетического неравенства людей.)

• *Республиканская традиция* настаивает на равенстве возможностей, которое должно быть предоставлено всем, и важности воспитания в процессе формирования личности. Подчеркивать генетические различия — не значит ли принять идею изначального неравенства и уменьшить роль воспитания?

• *Психоаналитическая традиция* отводит огромную роль событиям и впечатлениям, пережитым в детстве. Выявление роли наследственности может быть воспринято некоторыми психоаналитиками как попытка уменьшить значение их специальности.

• *Ужасы прошлого.* Все знают о том, что совершали нацисты во имя своих бредовых генетических теорий. Разумеется, их расистские догмы не имели ничего общего с наукой, однако для некоторых людей слово «генетика» до сих пор сохраняет запах серы.

Как бы то ни было, сегодня не приходится сомневаться в том, что некоторые черты характера

могут, хотя бы частично, определяться наследственностью. Как это доказать? Ученые проводили исследования разного рода. Во-первых, изучали характеры и поведение однойяйцевых близнецов, имеющих единую генетическую базу. Особенно интересны результаты обследования однойяйцевых близнецов, воспитывавшихся раздельно (такое тоже бывает). Далее, изучалось развитие детей, усыновленных или удочеренных при рождении. Их психологические характеристики сравнивались с характеристиками биологических и приемных родителей. Нередко обнаруживалось явное сходство ребенка с биологическими родителями. (Выявилось, в частности, что существует наследственная предрасположенность к алкоголизму и некоторым формам шизофрении.)

Но — внимание! — каково бы ни было наследственное предрасположение, оно вовсе не обязательно перерастает в личностное расстройство или болезнь. Многие можно скорректировать воспитанием и вообще внешним влиянием. Например, человек, генетически предрасположенный к алкоголизму, может всю жизнь оставаться трезвенником, если его научили справляться с внутренним напряжением другими способами и сам он умеет избегать возможных искушений.

Есть еще один способ изучения роли наследственности в передаче свойств характера — обследо-

дование целых семей, вернее, кланов, включающих самых отдаленных родственников. При этом принимается во внимание информация, исходящая не только от заинтересованных лиц, но и от сторонних наблюдателей, то есть административных, социальных и медицинских служб. Благодаря им можно получить социально-демографическую характеристику семьи, а также узнать, например, о потере близких, тяжелой болезни, насилии внутри семьи. Иногда таким образом удастся составить себе представление о стиле воспитания и внутрисемейных отношений.

В настоящее время наука располагает неоспоримыми, хотя пока еще разрозненными данными о влиянии наследственности на формирование характера.

— Если один из двух однояйцевых близнецов представляет собой обсессивную личность, очень вероятно, что второй будет на него похож.

— Среди родных шизофреника, скорее всего, обнаружатся шизотимические личности.

— В семейном окружении пограничных личностей депрессивные расстройства встречаются гораздо чаще, чем в контрольной группе населения.

— Среди родных параноика больше больных, страдающих бредовыми идеями, чем в контрольной группе населения.

— Тревожность и депрессивные тенденции часто обнаруживаются у нескольких членов одной и той же семьи.

Напоминаем: слово «семья» употреблено здесь в широком смысле, оно включает людей различных степеней родства, живущих в разных местах и разных условиях.

Расскажем еще немного о работе исследователей. Допустим, в какой-то семье имеется педантичная личность — в единственном числе. Но если приглядеться внимательнее к другим членам семьи, чаще всего обнаружится, что многие из них, не отвечая полностью критериям «трудной личности», щепетильны и склонны к точности и порядку гораздо больше, чем основная часть населения. Отсюда следует, что педантичность *как тенденция* хотя бы частично передается по наследству и «чисто педантичная» личность играет, согласно известному выражению, роль верхушки айсберга.

В заключение мы хотим познакомить вас с результатами одного обследования, которые очень близки к результатам других аналогичных обследований. «Материалом» послужили в данном случае сто семьдесят пять пар взрослых близнецов (некоторые из них воспитывались раздельно). Выясня-

лось, насколько у каждой пары совпадали различные психологические свойства. Вот окончательные выводы.

— Склонность к нарциссизму (потребность во всеобщем внимании, одобрении, восхищении, напыщенность речи) выявилась у обоих близнецов в 64% случаев.

— Проблема поиска своего места в жизни (неуверенность в себе, ощущение внутренней пустоты, пессимизм) — эта психологическая характеристика оказалась общей для двух близнецов в 59% случаев. Результат удивил самих исследователей, считавших, что в этой области основную роль играет не наследственность, а воспитание.

— Жесткость (эгоизм, недостаток сочувствия или презрение к другим, проявления садизма) — 56% совпадений.

— Поиск возбуждающих ситуаций — 50% совпадений.

— Тревожность — 49% совпадений.

— Эмоциональная неустойчивость — 49% совпадений.

— Замкнутость — 47% совпадений.

— Подозрительность — 48% совпадений.

— Излишняя застенчивость — 47% совпадений.

— Враждебное отношение к другим, стремление доминировать — 45% совпадений.

— Педантичность — 39% совпадений.

Согласно тому же исследованию, имеются психологические параметры, для которых наследственность, видимо, вообще не играет роли. Это, во-первых, внушаемость и склонность к подчинению, во-вторых, эмоциональный дискомфорт, выражающийся в страхе перед разлукой и невозможности переносить одиночество, в-третьих, боязнь интимных отношений и сильной привязанности. Все это проявляется в отношениях с самыми близкими людьми, и можно предположить, что определенное значение имеет тут опыт отношений матери и младенца, воспринятый в первые месяцы жизни.

Еще одно наблюдение в пользу роли среды и воспитания: зависимые личности чаще всего встречаются среди самых младших членов семьи или тех, кто перенес в детстве длительную болезнь.

В общем, данные о происхождении трудных личностей пока отрывочны. Генетические факторы и роль окружающей среды представляют собой широкое поле исследований, поистине увлекательных, если подходить к ним открыто и без идеологических предубеждений.

Заключение

Могут ли трудные люди измениться?

Я себя ненавидел, я себя обожал;
потом мы вместе состарились.

Поль Валери

На протяжении всей жизни мы, не меняясь по существу, приспособляемся к новым людям и обстоятельствам. Иногда мы и сами не замечаем, как это происходит. Трудные личности приспособляются с трудом и не в полной мере. Можно ли облегчить этот процесс? И кто должен прилагать к тому усилия — они сами или окружающие, которые от них страдают? Нужно ли вмешательство психолога или психиатра? Увы, ни на один из этих вопросов нет однозначного ответа.

Изменить себя

«Себя не переделаешь». «Гони природу в дверь, она влетит в окно». Подобные поговорки существуют у всех народов. Как объяснить, что человеческий гений, способный создавать симфонии и межпланетные корабли, не может справиться с какими-то дурными привычками? Добровольно

изменить свое поведение, манеру общения, стиль жизни — одна из сложнейших в мире задач не только для простых смертных, но и для людей выдающихся. Несколько лет назад в Англии было опубликовано очень интересное исследование, посвященное знаменитым деятелям двух последних столетий — политикам, ученым, писателям и т.д.; всего упоминалось около трехсот имен. Очень многие из этих людей были трудными, а то и патологическими личностями. Среди них мы находим и тех, кто представляет собой предмет национальной гордости французов, как, например, Пастер или Клемансо. Люди, способные изменить ход истории, кардинальным образом повлиять на развитие науки и искусства, не могли изменить собственный характер. А что, если именно характер способствовал их величию? Устоял бы творческий гений художников перед активной психотерапией или курсом лечения антидепрессантами? И если бы Черчилль не был трудной личностью (к тому же еще и алкоголиком), смог бы он проявить такую же твердость и решимость в борьбе с Гитлером и угрозой нацизма?

Но если трудные личности порой оказываются на высоте в исключительных обстоятельствах, они часто не в состоянии приспособиться к условиям повседневной жизни. Почему же так трудно изменить самого себя?

«Я всегда была такой!»

Как уже говорилось, личность начинает формироваться в первые дни жизни, точнее, еще в утробном периоде. Чаще всего человек приходит к выводу, что следовало бы жить по-другому, между двадцатью и тридцатью годами, то есть в возрасте, когда характер полностью сложился. Поэтому, сколько ни убеждай себя в благотворности перемен, задача все равно кажется неподъемной.

Да, я давно знаю, что мне надо бы стать активнее и меньше беспокоиться о том, что подумают другие, — говорит Мари-Лора, секретарша двадцати семи лет. — Я расстраиваюсь из-за своей пассивности и боязливости, но ведь я всегда была такой. Меня и родители учили, что не нужно высовываться. Что я теперь могу поделать?

«Проблемы? Какие проблемы?»

Далеко не все трудные личности способны осознать неадекватность своего поведения. Бывает, что к этому их подталкивают окружающие — родные, близкие, коллеги по работе, — откровенно критикуя их или как-то иначе выражая свое недовольство. Но нужно еще, чтобы люди приняли адресованные им упрёки, согласились с их обосно-

ванностью: ведь очень трудно поставить под сомнение собственные взгляды или стиль жизни. Осознание проблем окружающих — это часто первый и необходимый этап на пути положительных изменений.

Жан-Филипп, инженер тридцати четырех лет, рассказывает, что не замечал за собой ничего особенного, пока у него не появилась подруга. Они оказались настолько разными людьми, что совместная жизнь быстро превратилась в ад. Жан-Филиппу свойственны черты обсессивной личности: он больше всего ценит порядок и точность, он упрям и не любит открыто выражать свои чувства. У подруги совсем другой характер, она непосредственна и не понимает, почему нужно маниакально держаться за свои привычки в ущерб добрым отношениям. После многих ссор и споров молодые люди расстались. Сначала Жан-Филипп испытывал к бывшей подруге неприязнь, но со временем понял, что она была во многом права и что только благодаря ей он осознал, как трудно бывает окружающим общаться с ним.

«Это сильнее меня!»

Фрейд и другие психоаналитики уже давно описали так называемую «манию повторения», то есть

непреодолимое стремление совершать одни и те же ошибки, которое иногда бывает нам свойственно. Мы сознаем свои недостатки, твердо решили их преодолеть, но в определенных ситуациях опять начинаем вести себя по-старому.

Об этом свидетельствует рассказ Одили, медсестры сорока пяти лет, пассивно-агрессивной личности. Одиль прочла немало книг по психологии, прислушивалась к советам близких, даже ходила к психоаналитику. Она многое узнала, стала лучше понимать себя, но... Предоставим слово самой Одили. «Я — как плохой ученик, в начале года он решает, что будет учиться хорошо, но очень скоро перестает заниматься. Я держусь несколько дней, а потом срываюсь. Только покажется, что меня хотят к чему-то принудить, — и кончено, я начинаю дуться, как ребенок, и смотреть на всех волком».

«У меня есть причины так поступать...»

Мы уже говорили о том, что иногда характер трудных личностей дает им какие-то преимущества. Так, зависимому человеку охотно помогают, параноик не даст себя обмануть, педант едва ли потеряет ключи. Правда, эти преимущества — ничто перед массой неудобств. Но трудная личность так

или иначе найдет оправдание своим идеям и поведению.

Адриан, студент двадцати четырех лет, рассказывает, что его сверхтравожная мать всю жизнь тряслась над ним и сестрой. У нее всегда имелась наготове история о том, как пострадали дети, которые были неосторожны или не слушались родителей. Любое мелкое событие убеждало ее в необходимости бесконечных предосторожностей.

«Такой уж я человек»

Многим из нас хотелось бы измениться в лучшую сторону: например, стать спокойнее, перестать ревновать, оптимистичнее смотреть на мир и т.д. При этом мы понимаем, что перемена не затронет нашей сущности, нашего «я», а если даже и затронет, мы к этому готовы. Не то с трудными личностями. Некоторым из них кажется, что измениться — это как бы потерять себя, потерять душу. Они хотят во что бы то ни стало сохранить свои патологические черты; для них это гарантия личной свободы. На самом же деле перед нами своеобразная форма «культа личности», которая делает человека слепым и глухим по отношению к собственным недостаткам.

Яркий пример тому — Люсьен, шестидесяти семи лет, ныне на пенсии. Люсьен — ярко выраженный тип А. Он заявляет, что никому не даст себя в обиду, другие это знают и остерегаются его задевать. «Я такой, какой есть, с чего мне меняться? Бывает, что я захожу слишком далеко, ну и что? Буду я еще себя контролировать, не хотите иметь со мной дело, и не надо. Да, я часто ссорюсь с другими, ничего не поделаешь, такой уж я человек. И не собираюсь превращаться в слизняка, чтобы кому-то понравиться!»

Эгосинтония и эгодистония

В психологии и психиатрии важны не только симптомы сами по себе; очень большую роль играет и то, как человек ощущает свои проблемы, принимает их или нет. В каких-то случаях эти проблемы заставляют его страдать: так, депрессивный пациент может сердиться на собственную бездеятельность, подверженный фобиям — стыдиться своих страхов и т.д. Человек воспринимает свои трудности как нечто чужеродное, не соответствующее его моральным ценностям или представлению о себе самом, которое ему хотелось бы иметь. Он понимает, что ведет себя неподобающим образом, и стремится избавиться от неприятных привычек. Такое отношение к собственным симптомам психологи называют «эгодистоническим».

Когда же человек спокойно принимает свои недостатки (а иногда о них даже и не подозревает), психологи говорят об «эгосинтоническом» отношении. «Синтония» (физический термин, означающий «резонанс») служит здесь для определения чувства гармонии с собой и окружающими, то есть человек полагает, что черты характера, которые другим, возможно, кажутся неприятными, составляют неотъемлемую часть его личности и соответствуют его моральным ценностям и видению мира. В таком случае зачем ему меняться?

Большинство трудных личностей — эгосинтоники. И часто требуется давление окружающих или давление обстоятельств, а то и ряд трудностей и неудач, порой депрессия, чтобы человек задумался и усомнился в себе и своих привычках. Определенные типы трудных личностей (тревожные, депрессивные, зависимые), возможно, потому, что особенно сильно страдают, осознают свои проблемы лучше, чем другие (паранойяльные, нарциссические, тип А...).

Помогите другим измениться

Итак, на необходимости перемен чаще всего настаивают окружающие. Трудная личность их раздражает или стесняет; иногда они огорчаются, видя, что близкий человек страдает и заставляет

страдать других. С их стороны начинается давление, а то и прямые попытки вмешательства в чужую жизнь. Как писал Ларошфуко, «ничто мы не раздаем так охотно, как советы». Но благие намерения часто приводят к обратному результату, потому что трудная личность ощущает в них принуждение и порой только больше укрепляется в своих верованиях. Так, для параноика нет ничего хуже, чем слова: «Не беспокойтесь, мы хотим вам только добра». Идеалистическое стремление изменить другого приводит к бесчисленным разочарованиям, особенно в семейной жизни. Женщина выходит замуж за алкоголика, считая, что под ее влиянием он бросит пить, но ее надежды не сбываются. Мужчина женится на инфантильной девушке с зависимым характером, но и рядом с мужем она не «взрослеет», как он того ожидал. В конце концов близкие, исчерпав все средства убеждения и ничего не добившись, отворачиваются от трудного человека. А ведь он ничего у них не просил — ни помощи, ни критики...

Существуют ли какие-то несложные правила, благодаря которым можно помочь людям измениться в лучшую сторону? Мы уже говорили об этом, но сейчас хотим подвести некоторые итоги.

Понять и принять

Очень часто трудный человек ведет себя не вполне адекватно не потому, что ему это доставляет удовольствие, а из чувства страха. Он боится, что его не поймут, бросят, оскорбят, опасается поставить под удар себя самого или близких. Закрывать на это глаза, не замечать уязвимости, скрытой под маской бравады или иного неприятного поведения, — значит создавать почву для конфликтов или недоразумений.

Симон, молодой архитектор, рассказал нам, как раздражал его вначале коллега с нарциссическим характером. Но, наблюдая за ним, Симон заметил, что тот вовсе не так уверен в себе, как хочет казаться. Симон собирался было сыграть на этой слабости, но потом понял, что ни к чему хорошему это не приведет. Он объяснился с коллегой, поставил ему четкие границы (согласившись уступать в мелочах), и с тех пор они сосуществуют более или менее мирно. Симон даже научился от коллеги искусству «подавать себя», что раньше считал ненужным.

Понимание, проявленное Симоном, не имеет ничего общего с равнодушием или попустительством. Однако понять другого ни в коем случае не означает поддаться соблазну «доморощенной пси-

хотерапии» вроде: «Ох, несчастный, судя по твоему поведению, у тебя какая-то серьезная проблема, наверно, это началось еще в детстве». Размышления о другом приводят к размышлениям о самом себе: почему мы так нетерпимы по отношению к определенному поведению? Если это поведение не согласуется с нашими убеждениями или моральными ценностями, то с какими именно? Почему наши моральные ценности должны быть выше тех, которыми обладает другой человек? Что может нам дать, чему научить трудная личность, у которой, как у всех на свете, есть свои положительные стороны? Наше раздражение и резко критическое отношение к трудным личностям чаще всего свидетельствуют о наших собственных слабостях. Как отмечал Поль Валери, «все, что ты произносишь, говорит о тебе. Особенно когда ты говоришь о другом».

Сознавать, как трудно изменить себя

Изменить себя очень тяжело, даже если человек к этому искренне стремится. Процесс «разрушения-перестройки» долог и связан с большими моральными затратами. Одно дело — усвоить определенные правила поведения, как усваивает ребенок, другое — избавиться от давно укоренившихся привычек. Процесс не только длителен, он еще и чре-

ват рецидивами. Поэтому запомните одно из основных правил: человеку нужно дать время, чтобы «переварить» изменения.

Наташа, врач тридцати пяти лет, рассказывает об отношениях с мужем, которому свойственны шизоидные черты. Ее беспокоило то, что муж недостаточно разговаривал с маленьким сыном и вообще держался с ним слишком холодно. (Наташа считала, что после рождения ребенка муж станет более открытым и общительным.) Сначала она упрекала и критиковала мужа, но тот только больше замыкался в себе. В конце концов Наташа поняла, что ее тактика не годится. Она перестала делать мужу замечания и выражала одобрение всякий раз, когда к тому был малейший повод. Через какое-то время это дало результаты, муж явно изменился в лучшую сторону. Сейчас ребенку три года, они с отцом очень любят друг друга и постоянно общаются. Кроме того, муж сблизился с другими Наташиными родственниками.

Другое важное правило: принять перемены частичного характера. Мы неоднократно повторяли, что привычки трудной личности определяются обстоятельствами ее жизни, иногда наследственностью; стремление исправить человека «на сто процентов» бессмысленно и нереалистично.

Это подтверждают слова Янны, служащей сорока двух лет. На работе Янна оказалась в одной комнате с педантичной коллегой, пытавшейся навязать ей свои правила (по выражению Янны, «мании»). Янна решительно восстала против подобного «рабства» и одно время даже хотела уволиться. Но, успокоившись, решила попробовать договориться с сотрудницей. Тем более что Янна, по собственному признанию, бывает рассеянна и забывчива, а ее коллега отличается точностью и надежностью; если соблюдать ее «ритуалы», она всегда готова помочь и уже не раз выручала Янну в трудных ситуациях. Теперь Янна уступает и не возражает против некоторых «маний», а коллега в ответ меньше навязывает ей другие. По мнению Янны, сейчас они живут в добром согласии.

Убеждать, но не читать мораль

Казалось бы, всем ясно — лучше быть гибким, оптимистичным и самостоятельным, чем ригидным, пессимистичным и зависимым. Но не пытайтесь убеждать в этом трудную личность. Во-первых, никто не любит, чтобы с ним обращались как с ребенком, которому нужно объяснять, что хорошо и что плохо. Во-вторых, у трудных личностей обычно имеются собственные правила, и они действуют в соответствии с этими правилами, не

пытаясь приспособиться к конкретным людям и обстоятельствам.

Поэтому не навязывайте им свои моральные нормы, они их перетолкуют в свою пользу или окарикатурят. Трудный человек может измениться, если окружающие искренне и доброжелательно будут говорить с ним о трудностях, которые он им доставляет. Снова повторим то, о чем мы уже не раз упоминали: предпочтительнее выдвигать на первый план собственные потребности, а не обязанности собеседника, исходить из конкретного случая, а не из общих принципов, говорить о поведении человека, а не о нем в целом, описывать фактическую сторону ситуации, а не критиковать.

Дадим слово Марине, тридцатилетней матери семейства. Она страдала от неумеренной ревности мужа, и у них постоянно случались скандалы. Марина называла его сумасшедшим, говорила, что ему нужно лечиться, настаивала на своем праве делать что хочет и встречаться с кем хочет, а также безуспешно пыталась отправить мужа на прием к психиатру. В конце концов к психиатру пошла она сама — чтобы посоветоваться. Психиатр объяснил ей, как следует реагировать на поведение мужа, — не отвечать упреком на упрек, а говорить о собственных чувствах, о том, как обидно, что он

ей не доверяет или ограничивает ее свободу. Нельзя сказать, что мужу это понравилось, но, во всяком случае, подействовало лучше, чем прежние обвинения. Теперь «выяснение отношений» случается все реже и реже и проходит гораздо спокойнее.

Не уступать в главном

Близким бывает иногда очень трудно противостоять трудному человеку, и они уступают его требованиям, не в силах переносить постоянную агрессивность, нытье, плач или обвинения. Уступают раз, другой... и трудная личность убеждается, что может добиться всего, чего хочет.

Николь, шестидесятилетняя пенсионерка, рассказывает, что одна из ее невесток буквально терроризировала всю семью. Она беспрерывно всех поучала, сама же не терпела никакой критики и возражений. Остальные сносили это молча, не желая связываться. Но новый член семьи — муж младшей дочери — не побоялся высказать вслух то, о чем другие только думали, и решительно попросил невестку воздержаться от проповедей. Та обиделась, долгое время не приходила, но впоследствии вела себя сдержаннее и не разбрасывалась, как раньше, критическими замечаниями.

Итак, с трудными людьми...

Что нужно делать	Чего не нужно делать
• Пытаться изменить их поведение • Понять их страхи и волнения • Принять постепенные перемены • Говорить о своих потребностях и о том, чего вы не можете допустить • Принять частичные перемены • Держаться твердо и не уступать в главном	• Стараться изменить их взгляд на мир • Считать, что все дело в их злой воле • Требовать быстрых перемен • Читать мораль • Требовать совершенства, а потом на все махнуть рукой • Подделываться к ним и принимать их правила игры

Перемены, психиатрия и психология

Хотя трудные личности встречаются довольно часто (согласно различным исследованиям, они составляют от десяти до пятнадцати процентов населения), психиатрия заинтересовалась ими сравнительно недавно. Дело в том, что их гораздо труднее лечить, чем пациентов, не имеющих личностных расстройств. Однако в последнее время делается все больше и больше попыток усовершен-

ствовать методы помощи трудным личностям — как медикаментозные, так и психотерапевтические.

Лекарства и характер

Мы уже говорили об эффективности правильно подобранных антидепрессантов и седативных средств. И хотя результаты иногда бывают просто поразительными, у людей при этом нет ощущения, что их характер подвергся изменению; они просто чувствуют себя лучше или становятся такими, какими были до болезни.

Но ситуация осложнилась с появлением нового типа антидепрессантов, зачастую очень хорошо помогающих депрессивным и тревожным пациентам. Мало того — складывается впечатление, что эти лекарства могут влиять на определенные черты характера, в частности на чрезмерную уязвимость мимозоподобных личностей. Правда, механизм действия этих средств недостаточно известен и их эффективность сильно варьируется от одного пациента к другому. Однако новые антидепрессанты породили огромный (может быть, чрезмерный) энтузиазм, и вопрос о том, правда ли они в состоянии воздействовать на характер, вызвал среди психиатров страстные споры. Эти споры пока еще ни к чему определенному не привели, — слишком ма-

ло данных. Однако ряд недавних исследований позволяет предположить, что в области медикаментозного лечения личностных расстройств мы стоим на пороге многообещающих открытий. И это влечет за собой этические проблемы, которые чрезвычайно важны как для отдельных индивидов, так и для всего общества в целом. Можно ли допустить существование «таблеток душевного равновесия», как приняли в свое время (после многих колебаний, ныне забытых) транквилизаторы и антидепрессанты? Тот факт, что с помощью лекарств возможно изменить характер, — это в принципе хорошо или плохо? Кто в силах ответить на этот вопрос — врачи, пациенты, политики? Люди будут обращаться за помощью потому, что страдают или заставляют страдать других, или же потому, что в современном обществе они не в состоянии преуспеть? Все эти вопросы требуют серьезных размышлений. Пока же в случае выраженных личностных расстройств медикаментозное лечение должно обязательно сопровождаться психотерапевтическими мерами. Благодаря им и пациент и врач смогут лучше осознать происшедшие изменения, а пациенту легче будет научиться жить по новым правилам.

Разные виды психотерапии

Существуют разные виды психотерапии, но в целом их можно подразделить на два основных течения.

Первое и «по возрасту», и по распространенности (по крайней мере во Франции) — это, конечно, психоанализ и его многочисленные ответвления. Как известно, психоанализ основан на идее, что постепенное осознание пациентом причин и механизмов своих трудностей должно помочь ему эти трудности преодолеть. Теория психоанализа разработана чрезвычайно глубоко, встречи с психоаналитиком могут порой интеллектуально обогатить вас. Но бесконечные споры и соперничество представителей разных школ, как и отрицательное отношение к любым попыткам научной оценки привели к тому, что в глазах многих исследователей психоанализ несколько утратил былую привлекательность. Что же касается помощи людям с личностными расстройствами, данных об эффективности психоанализа в этой области крайне недостаточно.

Второе течение — это поведенческая и когнитивная психотерапия, ставящие себе целью воздействие на поведение и образ мышления пациента. Оба эти вида терапии применяются во Франции

относительно недавно (лет тридцать), но им посвящено большое количество научных публикаций. В частности, обширное исследование свидетельствует о том, что для депрессивных личностей когнитивная терапия может быть эффективнее антидепрессантов. Обнадеживающие результаты были получены и при лечении других личностных расстройств.

Существует еще один вид лечения, до настоящего времени мало распространенный во Франции, — это межличностная терапия. Она исходит из того, что основным источником проблем того или иного индивида часто является его неумение строить отношения с другими людьми. Основы межличностной терапии были заложены американским психиатром швейцарского происхождения Адольфом Майером, который отводил важнейшую роль адаптации человека к своему окружению. Начиная с семидесятых годов прошлого века межличностная терапия широко распространилась в Америке. Ее практикуют обычно с депрессивными пациентами, но, думается, она подходит и для лечения иных личностных расстройств.

Цель врача в данном случае — помочь пациенту определить, в чем состоит источник его неудовлетворенности, а затем подвести его (пациента) к идее

Упрощенные сравнительные характеристики двух видов психотерапии, применяющихся во Франции для лечения расстройств личности

ТЕРАПИЯ ПСИХОАНАЛИТИЧЕСКОГО НАПРАВЛЕНИЯ	ТЕРАПИЯ ПОВЕДЕНЧЕСКАЯ И КОГНИТИВНАЯ
• Сосредоточена на прошлом • Направлена на переживание и понимание пациентом определенных моментов прошлого • Психотерапевт занимает нейтральную позицию, дает пациенту очень мало информации относительно его проблем и хода лечения • Цели и сроки не определены • Основная цель — изменение глубинных психических структур, что должно повлечь за собой изменение поведения пациента	• Сосредоточена на настоящем, на том, что происходит «здесь и сейчас» • Направлена на приобретение навыков, способных помочь в преодолении сегодняшних трудностей • Психотерапевт активен, подолгу разговаривает с пациентом, сообщая ему всякого рода информацию • Цели и сроки не определены • Основная цель — изменение поведения пациента, что должно повлечь за собой изменение глубинных психических структур

необходимости изменить стиль поведения. Так, депрессивные личности часто заняты исключительно собой и совершенно не принимают во внимание интересы и потребности партнера или собеседника. Подобную ситуацию переживают многие супружеские пары. Врач может научить пациента высказывать свои просьбы вместо того, чтобы жаловаться, выражать отрицательные эмоции, а не дуться, делиться грустными мыслями, а не переживать их в одиночку, сообщать о своих разочарованиях спокойным тоном, без претензий и агрессивности.

В заключение поговорим о когнитивной терапии, методы которой в настоящее время хорошо разработаны и успешно применяются в лечении всякого рода личностных расстройств.

Когнитивная терапия

Сидя в зале ресторана, вы замечаете, что какой-то человек все время на вас поглядывает. Ваша реакция может быть положительной («наверно, я ему нравлюсь»), отрицательной («у меня, должно быть, ужасный вид») или нейтральной («мы, кажется, где-то встречались»). Эти мысли, автоматически возникающие в мозгу как реакция на определенные жизненные ситуации, психологи называют когнициями. Когниции свидетельствуют о том, ка-

ким образом мы воспринимаем окружающий мир. Еще две тысячи лет назад философы-стоики открыли истину, которую Марк-Аврелий сформулировал в таких словах: «Если ты смотришь на какой-то предмет и при этом ощущаешь печаль, ее внушает тебе не сам предмет, а твое отношение к нему». В наши дни когнитивисты приняли на вооружение этот старый принцип, который, в современных терминах, формулируется как «теория переработки информации». Из этой теории следует, что способ восприятия информации обуславливает и наши реакции, и саму ситуацию. Вернемся в зал ресторана. Если вы сочли, что понравились кому-то, то, скорее всего, испытаете удовольствие, улыбнетесь этому человеку и в голове у вас мелькнет мысль: «Значит, что-то во мне есть». Если же вы робки и застенчивы, если подумали, что кому-то бросились в глаза ваши недостатки, то испытаете неловкость и беспокойство и, возможно, даже захотите пересесть на другое место. Итак, одна и та же ситуация может быть оценена совершенно по-разному и, соответственно, вызвать самые разные реакции.

Если мы хотим измениться к лучшему, необходимо четко понимать, как мы воспринимаем и интерпретируем события окружающей жизни.

• Как вы видите окружающий мир?

Итак, по мнению психологов-когнитивистов, наше поведение и образ мышления зависят прежде всего от нашего восприятия окружающего мира.

Это восприятие складывается из убеждений (порой бессознательных), касающихся как нас самих («я слаб и беззащитен» или, наоборот, «я человек исключительный»), так и других людей («они умнее и сильнее меня» или «никому нельзя доверять») и мира в целом («опасность может подстеречь повсюду»). Чаще всего эти убеждения возникают еще в детстве, под влиянием отношений с близкими или каких-то событий. Явления, поразившие тот или иной взгляд на жизнь, могут полностью забыться, но убеждения глубоко укореняются в нас и становятся естественной частью нашего характера. Так человек, надевший солнцезащитные очки, через некоторое время полностью забывает о них и не сознает, что видит мир через затемненные стекла.

Эти убеждения, как правило, образуют то, что когнитивисты называют «созвездиями», — так, у зависимой личности идея «я уязвим» постоянно ассоциируется с идеей «другие сильнее меня». Эти «созвездия убеждений» толкают к выработке жизненных правил, облегчающих индивиду приспособление к миру (разумеется, тому миру, который

существует в его воображении). В нашем примере зависимой личности эти правила можно сформулировать приблизительно так: «чтобы другие относились ко мне хорошо, нужно им подчиняться» или «в сложной ситуации я ничего не должен решать сам».

*Основные когнитивные характеристики
трудных типов личностей*

СОЗВЕЗДИЕ УБЕЖДЕНИЙ

ЖИЗНЕННЫЕ ПРАВИЛА

Тревожно-мнительный тип личности

«Мир полон опасностей».
«Риск подстерегает
на каждом шагу».

«Я должен все предвидеть
и всегда готовиться
к худшему».

Конституционально-депрессивный тип личности

«Мы пришли в этот мир,
чтобы страдать».
«Я не имею права
на удовольствие».

«Никогда не радоваться
преждевременно».
«Чтобы быть на высоте,
я должен много работать».

Зависимый тип личности

«Я слаб и ни на что
не годен».
«Другие сильнее меня».

«При любой трудности
я должен искать помощи
других».
«Я не могу противоречить
другим».

Пассивно-агрессивный тип личности

«Я заслуживаю большего».
«Другие ничем не лучше
меня, но всегда хотят
командовать».
«Они могут мне повредить,
если им возражать
открыто».

«Я не дам собой
распоряжаться,
я сам знаю, что делать».
«Если с кем-то
не соглашаешься,
нужно сопротивляться,
но не в открытую».

Легкоуязвимый тип личности

«Я ни для кого
не представляю
интереса».
«Если другие познакомятся
со мной поближе,
они меня оттолкнут».

«Я ни с кем не должен
откровенничать».
«Мне нужно всегда
держаться в стороне».

Обсессивный (педантичный) тип личности

«Все нужно делать самым
лучшим образом».
«Импровизация
и спонтанность ни к чему
хорошему не ведут».

«Я должен все
контролировать».
«Все должно выполняться
в соответствии
с правилами».

Шизоидный тип личности

«Я не такой, как другие».
«Общение с другими —
вечный источник
сложностей».

«Мне нужно жить
в одиночестве
и ни с кем не сходиться».

Параноидальный тип личности

«Я очень уязвим».
«Другие могут мне вредить
или делать что-то тайком
от меня».

«Я всегда должен быть
на чеку и стараться
обнаружить,
что скрывается за словами
и действиями других».

Артистический (истерический) тип личности

«Просто так никто мной
не заинтересуется».
«Соблазнять — значит
демонстрировать
свои достоинства».

«Чтобы занять свое место
в жизни, я постоянно
должен привлекать к себе
внимание».
«Мне необходимо вызывать
всеобщее восхищение».

Нарциссический тип личности

«Я человек
исключительный».
«Мои интересы важнее
интересов других».

«Мне положено все самое
лучшее».
«Другие должны знать,
какой я замечательный
человек».

Поведение личностей типа А

«Нужно всюду и везде
быть первым».
«Люди должны быть
надежными
и компетентными».

«Я обязан справляться
с любыми трудностями».
«Я должен выполнять все
как можно быстрее».

• Повторяющиеся сценарии

Близкие и знакомые трудных личностей часто не могут понять, почему те всегда ведут себя одинаково: параноик вечно с кем-то ссорится и конфликтует, гистрионическая личность постоянно переходит от идеализации к разочарованию, зависимый человек цепляется за своих покровителей...

В самом деле, у каждого типа личности имеется некая стандартная реакция на определенные ситуации, которые можно назвать ситуациями-«стартерами». Эти ситуации как бы играют роль пускового устройства, вызывающего к жизни одни и те же предсказуемые и стереотипные реакции, будь то эмоции, мысли или поступки. Так, мимозоподобная личность при любом критическом замечании испытает тревогу и растерянность, подумает нечто вроде «лучше согласиться, чем вступать в конфликт» и будет всячески стремиться заслужить одобрение собеседника.

Можно подумать, что трудных личностей жизненный опыт ничему не учит. Все, что идет вразрез с их убеждениями, они перетолковывают по-своему. Если к той же мимозоподобной личности проявить внимание, она решит, что это из жалости или по расчету. Ей и в голову не придет, что кто-то может ею искренне заинтересоваться.

СИТУАЦИИ-«СТАРТЕРЫ»

СТЕРЕОТИПНЫЕ РЕАКЦИИ

Тревожно-мнительный тип личности

Отсутствие ориентиров
и четкой информации.
Неизвестность,
неопределенность.
Пример: близкий человек
уехал и не дает о себе знать.

Беспокоится, старается
получить максимум
информации. Принимает
всякого рода меры
предосторожности.

Конституционально-депрессивный тип личности

Неудача — реальная
или предполагаемая.
Благодарность, которая
представляется
незаслуженной.
Пример: невозможность
закончить работу в срок.

Работает еще больше,
чем раньше, отказывается
от отдыха и развлечений.
Обвиняет себя
в недостаточном умении
или компетентности.

Зависимый тип личности

Необходимость
самостоятельно принимать
решения или выполнять
важные задачи.
Одиночество.
Пример: провести уик-энд
в одиночестве.

Старается заполучить
помощь других или
находиться с ними рядом.
Для этого во всем
им уступает.

Пассивно-агрессивный тип личности

Необходимость признать авторитет или превосходство другого, подчиняться чужим приказам. <i>Пример:</i> выполнять решение, вызывающее возражения.	Сопротивляется. Придирается к мелочам, настаивает на возможных отрицательных последствиях. Всем своим видом выражает неодобрение.
---	---

Легкоуязвимый тип личности

Откровенный разговор, ситуация, в которой окружающие могут высказать критические замечания. <i>Пример:</i> необходимость рассказывать о себе людям, важным для данного человека.	Избегает столкновений. Держится в стороне, молчит. Спасается бегством.
---	--

Обсессивный (педантичный) тип личности

Быстрота действий. Нечто новое, непредсказуемое, потеря контроля над событиями. <i>Пример:</i> по недостатку времени нужно сделать что-то быстро и не лучшим образом.	Проверяет и перепроверяет. Планирует, сомневается. В мыслях все время пережевывает одно и то же.
---	--

Шизоидный тип личности

Скученность,
необходимость проводить
много времени вместе
с другими.

Пример: поехать куда-либо
в составе организованной
группы.

Уходит в себя, молчит.
Не проявляет интереса
к другим.

Параноидальный тип личности

Неясные ситуации,
чреватые чем-то
неприятным.

Пример: другие говорили
о нас за нашей спиной.

Тенденциозно
интерпретирует любую
мелочь. Подозревает
и обвиняет других.
В конце концов ссорится
и окончательно порывает
с ними.

Артистический (истерический) тип личности

Соседство привлекательных
или неизвестных
личностей.

Коллективные действия.

Пример: новое знакомство
с лицом противоположного
пола.

Пытается соблазнить
собеседника
или хотя бы вызвать
его интерес.

Нарциссический тип личности

Ситуации, в которых данное лицо не чувствует себя на первом месте.

Пример: если ему не оказывают должных знаков уважения.

Сухо напоминает о своих заслугах и прерогативах. Беспрерывно говорит — исключительно о себе или о своей деятельности.

Личности типа А

Любое соревнование. Вынужденное бездействие.

Пример: тратить время на ожидание чего-либо.

Нервничает, повышает голос, пытается контролировать ситуацию, иногда в агрессивной манере.

• Что делать, доктор?

Цель психотерапевта-когнитивиста — помочь пациенту сначала осознать свой образ мышления, а потом изменить его. Трудность, как мы уже говорили, связана с тем, что все эти реакции глубоко укоренены в характере пациента («такой уж я есть»). Чтобы добиться успеха, когнитивисты действуют по четко разработанному методу, и их стиль отношений с пациентами сильно отличается от того, что принят в среде французских психиатров.

- Отношения когнитивиста с пациентом.

Большинство французов представляет себе психотерапевта в образе психоаналитика: тот много слушает, мало говорит и очень редко высказывает свое мнение. Поведение же когнитивиста исходит из традиции, которую мы назвали бы сократической. Когнитивист не дает «добрых советов» общего характера (он не гуру и не духовник), а высказывает ряд предложений и вопросов, помогающих пациенту осознать, где его образ мышления «дает сбой», — примерно так в свое время Сократ способствовал «рождению душ» своих учеников.

Когнитивист постоянно играет активную роль, он отвечает на вопросы пациента, готов обсуждать с ним любую тему и не отступает ни перед чем. Он дает пациенту разного рода указания и объясняет, в каких направлениях тот должен действовать, чтобы выработать новые поведенческие навыки. Нужно сказать, что далеко не все люди ясно понимают, какие именно усилия им следует предпринимать, и на первых порах ими необходимо руководить. Психотерапевт-когнитивист может потребовать выполнения определенных упражнений или задач, позволяющих пациенту активно способствовать собственному выздоровлению.

Наконец, когнитивист — это еще и педагог. Он не жалеет времени на объяснения, может рекомендовать пациенту прочесть ту или иную специаль-

ную литературу. С точки зрения когнитивиста, пациент должен понимать механизмы своих трудностей, а также и то, почему врач дает ему определенные советы или просит совершить определенные действия. По мнению когнитивистов, информированный и компетентный пациент гораздо более активен при выполнении рекомендаций врача и у него куда больше шансов на выздоровление.

При этом в ходе терапии когнитивист должен учитывать типичные свойства каждой личности, чтобы не попасться в ловушку, которую вольно или невольно могут ему подстроить. Гистрионический тип конечно же захочет соблазнить врача или, по крайней мере, понравиться ему; параноик будет недоверчив и подозрителен; зависимая личность станет цепляться за любой совет врача, лишь бы избежать собственной ответственности.

Мы уже говорили о том, что роль когнитивиста весьма трудна. Как дать параноику понять, что он сам вынуждает окружающих многое от него скрывать, чтобы избежать бесконечных объяснений? Как внушить нарциссическому типу, что антипатия к нему вызвана не завистью, а его неуважением к другим?

Задача облегчается, если трудная личность обращается к врачу в связи с другими проблемами — например, депрессивным состоянием или тревожностью. Обсуждая с больным, допустим, конкрет-

ные события прошедшей недели, врач может научить его выявлять свои ситуации-«стартеры» и порождаемые ими когниции. Очень полезен бывает в этих случаях и дневник самонаблюдений, который ведут некоторые больные.

*Отрывок из дневника самонаблюдений Шанталь,
зубного врача тридцати пяти лет,
нарциссической личности, в период депрессии*

СИТУАЦИИ-«СТАРТЕРЫ»	Когниции
Я звоню матери, а она не спрашивает, как я себя чувствую.	Ей на меня наплевать.
<i>Недовольство</i>	
Я попросила старшего сына помочь, а он меня послал подальше.	Никто меня не уважает.
<i>Грусть</i>	
Мой лечащий врач отказался прийти ко мне домой, так как он, видите ли, перегружен.	Тоже мне важная шишка! Что он о себе воображает?
<i>Гнев</i>	
Конфликт с мужем.	Он со мной совершенно не считается.
<i>Беспокойство</i>	

Приятельница позвонила,
чтобы рассказать
о своих сердечных делах,
и не умолкает.

У меня тоже есть проблемы,
и посерьезней, чем у нее.
Сколько можно говорить?

Раздражение

На встрече друзей никто
мной не интересуется.

До чего они неблагодарны!
Когда им плохо, я всегда
проявляю к ним внимание,
а они — нет.

Горечь

Благодаря такому дневнику психотерапевт постепенно выясняет, в каких обстоятельствах проявляются характерные черты пациента. Далее врач подводит пациента к мысли, что его когниции — это не факты, а лишь гипотезы, и помогает сформулировать гипотезы другого характера.

В нашем примере пациентка глубоко убеждена, что матери наплевать на ее самочувствие, а все знакомые — неблагодарные типы. Психотерапевт стремится помочь ей осознать, что это ее личная точка зрения, собеседники же могут быть совсем другого мнения. Так, мать Шанталь не спрашивала ее о здоровье, не желая затрагивать тему, возможно, неприятную для дочери. Лечащий врач Шанталь — серьезный и ответственный специалист, но в этот день он действительно был перегружен работой.

Итак, врач демонстрирует пациенту возможность альтернативного толкования и тем помогает осознать, что тот интерпретирует проблематичные ситуации и ведет себя исходя из собственных, глубоко укоренившихся убеждений и правил. У Шанталь одним из ее принципиальных убеждений было: «Все должны оказывать внимание в первую очередь мне, я этого несомненно заслуживаю».

После того как пациент осознает свои убеждения, врач начинает вести с ним беседы, выявляющие положительные (для пациента) и отрицательные стороны этих убеждений. Психотерапевт не стремится полностью разубедить пациента: ведь его мнения нельзя считать целиком абсурдными. Однако они содержат в себе преувеличения или слишком категоричны; следовательно, нужно научить его мыслить более гибко.

*Дискуссия по поводу основного убеждения Шанталь:
«Все обязаны проявлять ко мне особое внимание»*

Положительные стороны

Отрицательные стороны

Я всегда устраиваюсь так, чтобы люди мной занимались.

Я знаю, что многих раздражаю.

Все думают только о себе.
Чтобы чего-то добиться,
надо призвать их
к порядку.

Я человек достойный
и заслуживаю особого
интереса и внимания
других.

Нужно все время
напоминать о себе
и защищать собственные
интересы, не рассчитывая
на других.

Я слишком завишу
от мнения других.

Я слишком занята собой.

В конце концов я начинаю
сомневаться в себе,
потому что внимание
ко мне вынужденное;
я не даю людям
возможности проявить
свои подлинные чувства.

Для выработки новых убеждений и жизненных навыков пациенту необходимо понять, как и почему возникли его основные идеи. В нашем случае можно привести несколько объяснений. Отец Шанталь, профессор-хирург, сам был нарциссической личностью; мать захваливала детей, внушая им чувство социального и интеллектуального превосходства. Родные Шанталь в большинстве обладали блестящими способностями, но были людьми довольно поверхностными; чтобы завоевать свое место в этой среде, нужно было уметь как-то выде-

ляться. Шанталь, девушка неглупая и довольно хорошенькая, привыкла ко всеобщему вниманию и ухаживаниям. Поэтому в ней развились нарциссические черты. Вспоминая свое детство и юность, Шанталь поняла: то, что она считала неоспоримой истиной («все обязаны проявлять ко мне внимание»), представляло собой лишь субъективное мнение, порожденное конкретными обстоятельствами ее жизни. В дальнейшем это помогло ей измениться, то есть начать мыслить более гибко.

• Измениться.

Помочь пациенту осознать свои проблемы — лишь одна сторона дела. Нужно научить человека действовать по-иному, не так, как раньше. Изменится поведение — изменится и образ мышления. Поэтому большинство когнитивистов практикует и поведенческую психотерапию, подвергая пациентов определенным испытаниям. Так, тревожному человеку врач может предложить поехать куда-либо на уик-энд, не заказав заранее гостиницу и не взяв с собой дорожную карту. Результат окажется катастрофическим или все же приемлемым? Это делается для того, чтобы пациент мог усомниться в своем принципиальном убеждении («всегда может случиться что-то ужасное») и основном жизненном правиле («нужно всегда все предвидеть

и рассчитывать»). Обсессивной личности врач может настоятельно посоветовать сделать что-то не полностью или не самым лучшим образом: например, подстричь только половину газона или выкрасить книжную полку не слишком тщательно. Пациент должен убедиться, что, хоть все сделано и не по правилам, никакой катастрофы от этого не произошло.

Другой способ изменить привычный стиль поведения — это помочь человеку пережить ситуацию, которой тот обычно боится. Так, если зависимая личность решится время от времени произносить «нет», то убедится, что за этим вовсе не обязательно следует ссора или конфликт. Легкоуязвимая личность, согласившись пойти в гости, увидит, что можно приятно провести время и в компании малознакомых людей.

Наконец, для некоторых очень полезны бывают тренировки в виде ролевых игр. Научить нарциссическую личность задавать вопросы и выслушивать собеседника поможет ей понять, почему другие люди не всегда с ней согласны. Показать пассивно-агрессивному типу, что можно возражать другому, глядя ему в глаза и улыбаясь, значит продемонстрировать, что многие спорные вопросы могут быть обсуждены и разрешены мирным путем. Такого рода тренировки часто приносят трудным личностям большую пользу.

**Франсуа Лелор
Кристоф Андре**

**ОН — ШИЗОФРЕНИК?!..
Как общаться с трудными людьми.**

Перевод с французского И. В. Дмоховская-Шур

Художественное оформление Е. Амитон
Редактор Л. Миронова
Корректор О. Иванова
Верстка Е. Щербакова

Охраняется законом РФ об авторском праве.
Воспроизведение всей книги или любой ее части
воспрещается без письменного разрешения издателя.

Любые попытки нарушения закона
будут преследоваться в судебном порядке.

По вопросам оптовых закупок обращаться:
тел./факс (495)788-72-10;
e-mail: info@pokolenie.ru

ООО Издательство «Поколение»
127549, Москва, ул. Пришвина, 8/1.
Тел./факс (495)788-72-10
www.pokolenie.ru

Подписано в печать 30.03.07
Формат 70x100/32. Гарнитура «Ньютон»
Печать офсетная. Бумага офсетная. Усл. печ. л. 16,12
Тираж 5000 экз. Заказ №1658

Отпечатано в ОАО «ИПК «Ульяновский Дом печати»
432980, г. Ульяновск, ул. Гончарова, 14

Книга **«Как общаться с трудными людьми»** представляет собой обобщение обширного профессионального и личного опыта известных французских психотерапевтов, специалистов по кризисным ситуациям Франсуа Лелора и Кристофа Андре. Долгие годы эффективной работы с людьми, трудными в общении, позволили им создать целую науку о том, как правильно себя с ними вести. В книге Лелор и Андре подробно описывают наиболее часто встречающиеся типы трудных личностей: среди них вы обязательно узнаете своих знакомых, а, может быть, и себя. Книга поможет вам понять, как думают трудные люди и, исходя из этого, повлиять на сложную ситуацию. Как показывают авторы, в конечном итоге больше всего проблемные личности нуждаются в сочувствии, поскольку никто не страдает от их трудного характера больше, чем они сами.

Эта и другие книги Франсуа Лелора и Кристофа Андре получили широкое признание в Европе и переведены на несколько языков. В России «Как общаться с трудными людьми» издается впервые.

ISBN 978-5-9763-0029-3



9 785976 300293

Версия книги для чтения
на компьютере и мобильном телефоне —
в самом большом магазине
электронных книг
WWW.RUCARTA.RU

RUCARTA