

ТОСИНОРИ ИВАИ



СИЛЬНЫЙ ЛИДЕР ЮКАРИ

КАК РУКОВОДИТЕЛЮ
ВЫВЕСТИ КОМПАНИЮ
НА НОВЫЙ УРОВЕНЬ

В основе — индивидуальная
психология Альфреда Адлера

перевод Павла Шевцова



МИОО

ЭТУ КНИГУ ХОРОШО ДОПОЛНЯЮТ

Почему Рэйса в стрессе?

Кодзи Кудзэ

Маримо хочет спасти бизнес

Такаси Ясуда

Крутой менеджер Сакигакэ

Кадзухико Накамура

Стратегия бизнеса Кадзуми

Такаюки Кито, Кэйсукэ Ямабэ

Written by TOSHINORI IWAJ
Scenarios by HIROFUMI HOSHII



THE PSYCHOLOGY OF PERSONAL GROWTH & BETTER RELATIONSHIPS

ARTWORK BY
AKI FUKAMORI

WILEY

Бизнес-манга для успеха

ТОСИНОРИ ИВАИ



СИЛЬНЫЙ ЛИДЕР ЮКАРИ

КАК РУКОВОДИТЕЛЮ
ВЫВЕСТИ КОМПАНИЮ
НА НОВЫЙ УРОВЕНЬ

Сценарий Хирофуми Хосии

Иллюстрации Аки Фукамори

Перевод с английского Павла Шевцова

Москва

МИФ

2024

УДК 662:174(084.1)

ББК 88.56я6

И17

На русском языке публикуется впервые

Иваи, Тосинори

И17

Бизнес-манга: Сильный лидер Юкари. Как руководителю вывести компанию на новый уровень / Тосинори Иваи ; пер. с англ. П. Шевцова. — Москва : МИФ, 2024. — 240 с. — (Бизнес-манга для успеха).

ISBN 978-5-00214-567-6

Первая в России серия бизнес-манги, где просто и доступно объясняются базовые концепции бизнеса и психологии. Главная героиня Юкари работает региональным менеджером в сети пекарен. Она решает участвовать в конкурсе на должность управляющего нового зарубежного магазина сети. Для этого ей надо сплотить команду и вдохновить своих сотрудников, чтобы они показали отличные результаты. Юкари начинает изучать принципы индивидуальной психологии Альфреда Адлера и использовать их на практике. Какие изменения это привносит в ее жизнь?

Для всех, кто хочет разобраться с собой, улучшить отношения с другими и реализовать свои самые амбициозные цели.

УДК 662:174(084.1)

ББК 88.56я6

Все права защищены.

Никакая часть данной книги не может быть воспроизведена в какой бы то ни было форме без письменного разрешения владельцев авторских прав.

ISBN 978-5-00214-567-6

Copyright © 2023 by John Wiley & Sons, Inc.

© 2014 Toshinori Iwai, Hirofumi Hoshii, Aki Fukamori.
All Rights Reserved

This translation published under license
with the original publisher John Wiley & Sons, Inc.

© Издание на русском языке, перевод, оформление.
ООО «Манн, Иванов и Фербер», 2024

СОДЕРЖАНИЕ

Предисловие	13
-------------------	----

Пролог

ЧТО ТАКОЕ АДЛЕРИАНСКАЯ ПСИХОЛОГИЯ?	17
---	----

ЭПИЗОД
1

Маленькое привидение, которое встретилось мне на складе	18
--	----

1.1. Целостное представление об адлерианской психологии	28
--	----

*Предвестник психологии саморазвития / Переход на новый
уровень. От образования к личностному и организационному
развитию*

1.2. Основные слагаемые адлерианской психологии	35
---	----

*Самоопределение. Вы — главный герой / Телеология. За каждым
действием стоит намерение / Холизм. Тело и разум человека
представляют собой единое целое / Когнитивизм. Каждый
индивидуум смотрит на происходящее по-своему /
Межличностные отношения. Любое действие направлено
на партнера / Воодушевление и социальный интерес*

Историческая справка	44
----------------------------	----

Часть 1

ИЗМЕНИТЕ СВОИ ВЗГЛЯДЫ — И ЖИТЬ СТАНЕТ ЛЕГЧЕ 47

ЭПИЗОД
2

Бунт работников магазина 48

2.1. Стилъ жизни и жизненные задачи 72

Что такое стилъ жизни? / Элементы и последствия стилиа жизни / Что такое жизненные задачи

2.2. От этиологического подхода к телеологическому 79

Три паттерна разочарования / Поиск причины не помогает найти решение

2.3. Когнитивная теория и типичные ошибки 84

Что такое субъективная логика? / Типичные ошибки / Три способа взглянуть на происходящее с позиции здравого смысла

2.4. Самоопределение 88

Все критерии оценки в вашем распоряжении / Физическая неполноценность, чувство неполноценности и комплекс неполноценности

Историческая справка 92

Часть 2

РОЛЬ ЭМОЦИЙ В ФОРМИРОВАНИИ СТИЛЯ ЖИЗНИ 95

ЭПИЗОД
3

Тайна выброшенных ценников 96

3.1. Рассудок и эмоции 120

Ложь, которая кроется за фразой «Я знаю, но не могу перестать» / Гнев как вторичная эмоция

3.2. Формирование стиля жизни 126

Чем определяется стиль жизни? / Основные склонности, базирующиеся на очередности рождения / Борьба за власть

3.3. Как стать смелым 135

Четыре шага к смелости

Историческая справка 138

Часть 3

ОТ ПРЕДПОЛОЖЕНИЙ К ЗДРАВОВОМУ СМЫСЛУ 141

ЭПИЗОД
4

Почему выбрали не меня? 142

4.1. Что такое когнитивизм? 160

Мир, состоящий из предположений

4.2. Что такое эмпатия? 164

Интерес к мыслям и чувствам партнера, а также к текущим обстоятельствам / Разница между эмпатией и сочувствием / Способы тренировки эмпатии

4.3. Как сформировать новые поведенческие паттерны? 170

Три цикла / Как пройти через стадию осознанного неумения / Как не попасть в ловушку непредвиденных обстоятельств

Историческая справка 178

Часть 4

МЕЖЛИЧНОСТНЫЕ ОТНОШЕНИЯ И ЭМОЦИИ 179

ЭПИЗОД
5

Рожество. Решающая битва! 180

5.1. Что такое межличностные отношения? 200

Каждое действие требует наличия партнера / Четыре принципа для создания хороших взаимоотношений

5.2. Эмоции, которые заставляют нас конфликтовать или сближаться 205

Определение понятия «эмоция» / Можно ли контролировать эмоции?

5.3. Истинная суть ревности 209

Ревность произрастает из определенного вида отношений

5.4. Что такое чувство неполноценности? 212

*Чувство неполноценности в отношениях
с самим собой и другими / Здоровая реакция на чувство
неполноценности*

Историческая справка 216

Часть 5

ЧТО ЗНАЧИТ ВООДУШЕВЛЯТЬ? 219

ЭПИЗОД
6

Я доставлю фотографию туда, где она должна быть! 220

6.1. Тема воодушевления в адлерианской психологии 224

*Основа воодушевления / Разница между похвалой
и воодушевлением*

6.2. Воодушевляйте себя 228

*Три секрета о том, как воодушевлять себя /
Как воодушевлять себя?*

6.3. Воодушевляйте других 232

Три уровня воодушевления / Как воодушевлять других

Историческая справка 236

Об авторе 238

ПРЕДИСЛОВИЕ

Альфред Адлер, один из самых заметных психологов XX века, наиболее известен тем, что придавал особое значение индивидуальности человека, социальной среде и семье. Сейчас идеи Адлера становятся все более популярными, потому что люди по всему миру чаще сталкиваются с проблемами ментального здоровья. Именно для этой постоянно растущей аудитории я написал книгу, в которой постарался понятно рассказать об адлеровской психологии.

С тех пор как я познакомился с основанным Адлером направлением, прошло ни много ни мало 30 лет. Глубокое изучение позволило мне вычленить из адлеровской психологии все самое главное и относящееся к ее практическому применению. В книге я в доступной форме делюсь этой информацией.

Многие люди, с которыми я встречался в ходе своих исследований и на консультациях, говорили, что понимают теоретическую часть адлеровской психологии, но хотели бы узнать, как применять эти знания в повседневной жизни.

Вся суть идей Адлера как раз в том, чтобы извлекать из них пользу на практике. Думаю, он бы расстроился, если

бы люди не находили применения его методу ни в работе, ни в личной жизни.

В этой книге речь пойдет не только об идеях самого Адлера, но и о наработках, которыми адлерианская психология дополнялась позднее, а также о моем опыте, полученном в результате исследований, консультаций и повседневных наблюдений.

Эта книга вас воодушевит! В ней есть разделы, оформленные в виде манги, главная героиня которой, девушка по имени Юкари, встает на путь самосовершенствования. Сопереживая ей и ее окружению, вы обязательно почувствуете вдохновение. В других разделах, написанных в форме обычного текста, вы углубите понимание теории и научитесь применять ее в собственной жизни, чтобы не только расти над собой, но и побуждать совершенствоваться тех, кто рядом с вами.

А теперь поговорим о том, как именно можно читать эту книгу. Есть три способа. Первый — обычный: просто читаете с начала и до конца. Второй заключается в том, чтобы прочитать только то, что оформлено в виде манги. Третий — прочесть только стандартно оформленный текст.

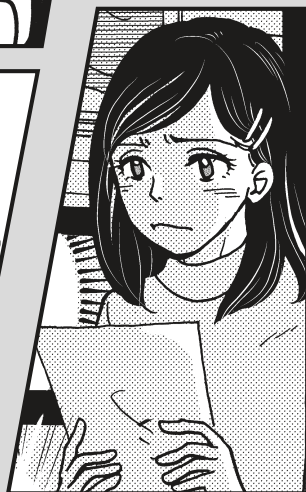
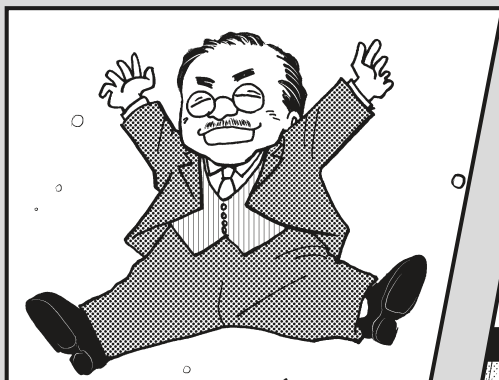
Если чувствуете, что читать с первой до последней страницы будет трудно, то беритесь сначала за мангу. Далее можно вернуться и приступить к чтению разделов, написанных в форме обычного повествования.

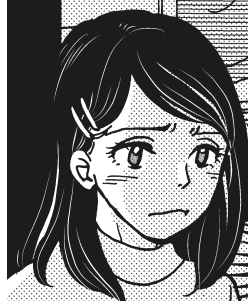
Цель книги — помочь вам пройти через все этапы, начиная с понимания, развития способностей и заканчивая мастерством. Надеюсь, что уже в процессе чтения вы обнаружите, как растете над собой. Я очень благодарен вам за покупку этой книги. Верю, что, прочитав ее, вы тоже скажете себе спасибо.

Тосинори Иваи

пролог

ЧТО ТАКОЕ АДЛЕРИАНСКАЯ ПСИХОЛОГИЯ?





У МОЕГО СТАРШЕГО БРАТА
ОЦЕНКИ ВСЕГДА ВЫШЕ.
ПОЭТОМУ НИКТО
НЕ ЗАМЕЧАЕТ
МОИ УСПЕХИ.

96

А ЕЩЕ Я
НЕ ТАКАЯ ИЗ-
БАЛОВАННАЯ,
КАК МОЯ МЛАД-
ШАЯ СЕСТРА.



МАЛЕНЬКОЕ
ПРИВИДЕНИЕ,
КОТОРОЕ
ВСТРЕТИЛОСЬ
МНЕ НА СКЛАДЕ

ЭПИЗОД 1

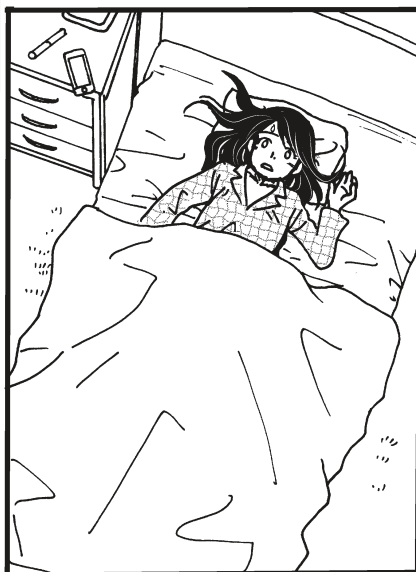
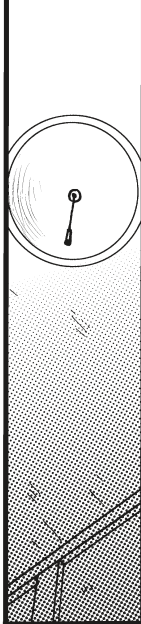
Н
Е
В
Ы
Н
О
С
И
М
О

С
Б
Е
Ж
И
В
А
Е
Т
С
Я

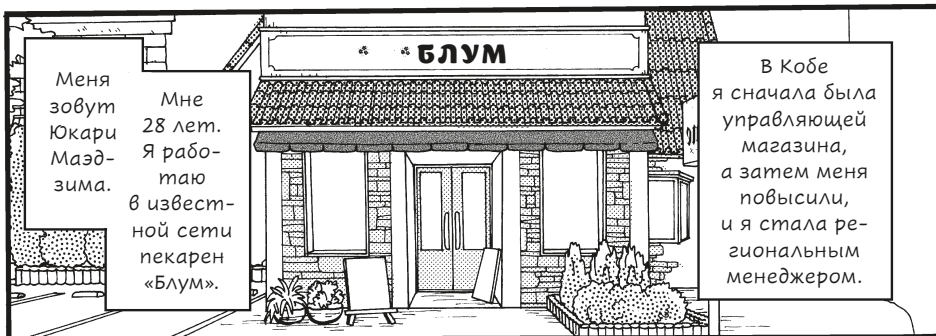
НАДО
ТРУДИТЬСЯ
ЕЩЕ
УСЕРДНЕЕ!



У
С
Е
Р
Д
Н
Е
Е



КАКОЙ
УЖАСНЫЙ
СОН.



Меня
зовут
Юкари
Мазд-
зима.

Мне
28 лет.
Я рабо-
таю
в извест-
ной сети
пекарен
«Блум».

В Кобе
я сначала была
управляющей
магазина,
а затем меня
повысили,
и я стала ре-
гиональным
менеджером.



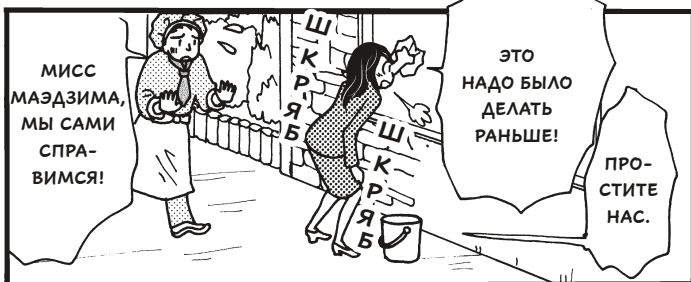
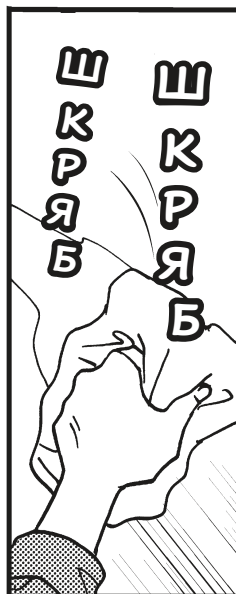
Теперь дела
обстоят
совсем
не так,
как это
было, когда
я управляла
магази-
ном в Кобе.
Все идет
не по плану.

НУ
СКОЛЬКО
РАЗ ВАМ
ПОВТО-
РЯТЬ?!

ЭТИ
ТОВАРЫ
НАДО ПО-
МЕСТИТЬ
ТАМ, ГДЕ
ИХ БУДЕТ
ЛУЧШЕ
ВИДНО!

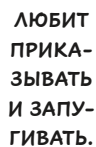
СМО-
ТРИТЕ:
ЗДЕСЬ
ПИРОЖ-
НЫХ
ПОЧТИ
НЕТ!

РАС-
СТАВЬТЕ
ИХ АККУ-
РАТНЕЕ!





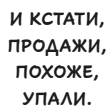
ОНА
СЕБЯ МНИТ
ТАКОЙ
ВАЖНОЙ.



ЛЮБИТ
ПРИКА-
ЗЫВАТЬ
И ЗАПУ-
ГИВАТЬ.



СОВСЕМ
НАМ
НЕ ДОВЕ-
РЯЕТ.

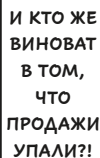


И КСТАТИ,
ПРОДАЖИ,
ПОХОЖЕ,
УПАЛИ.

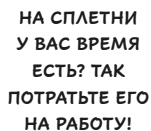


ЕЕ
ТОЧНО
УВОЛЯТ!

БАХ



И КТО ЖЕ
ВИНОВАТ
В ТОМ,
ЧТО
ПРОДАЖИ
УПАЛИ?!

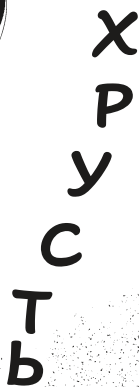


НА СПЛЕТНИ
У ВАС ВРЕМЯ
ЕСТЬ? ТАК
ПОТРАТЬТЕ ЕГО
НА РАБОТУ!

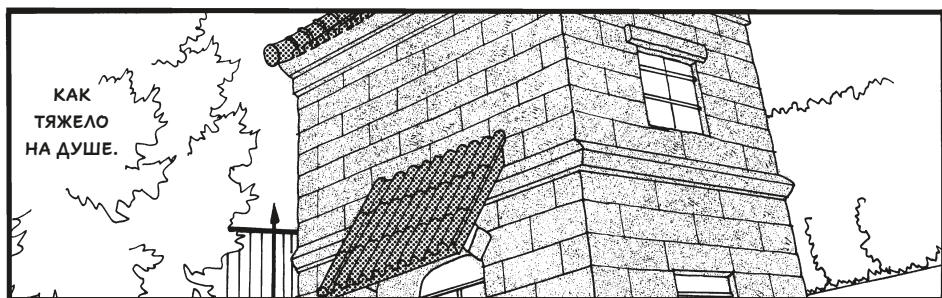
ОЙ!

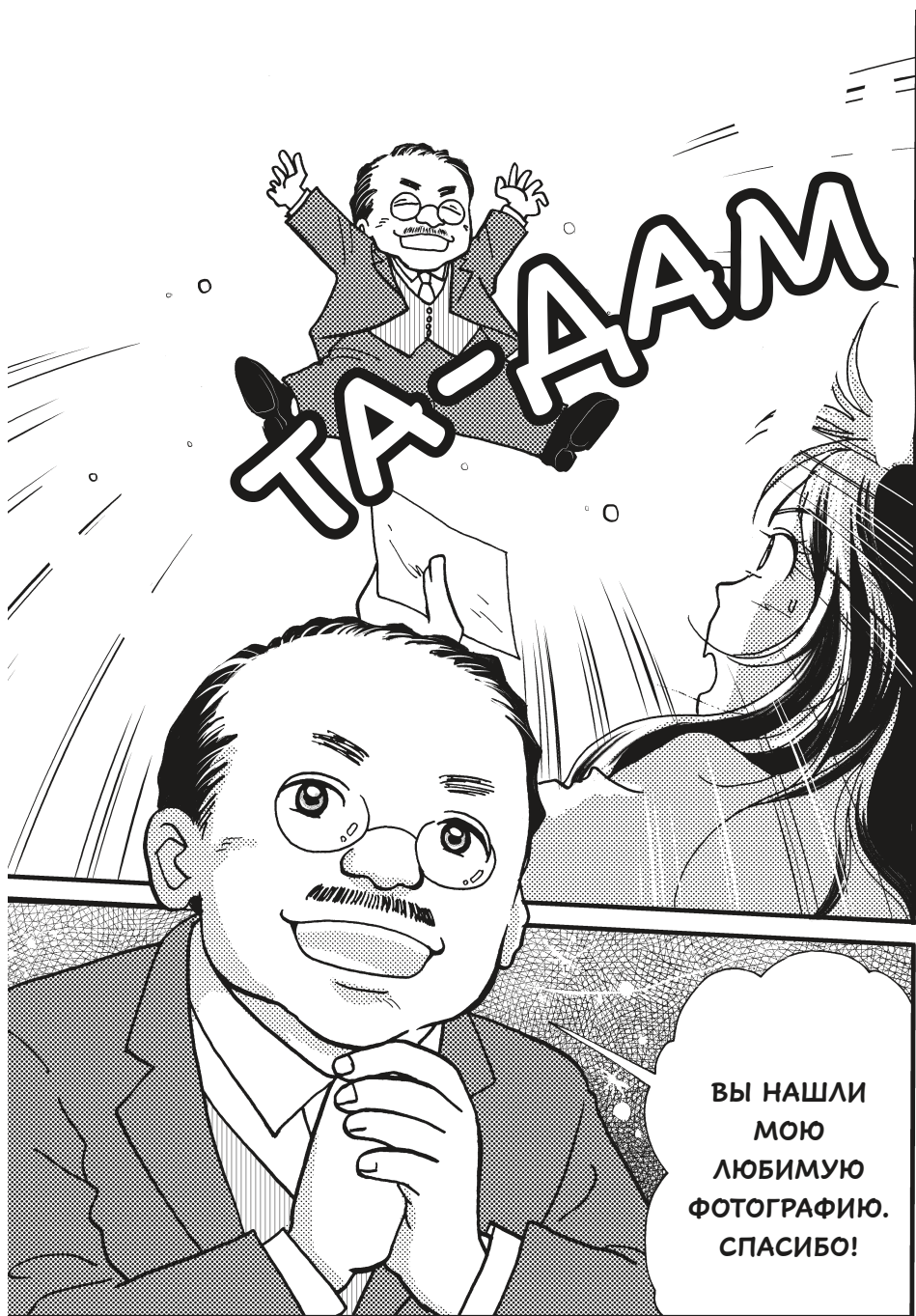


ПРО-
СТИТЕ!

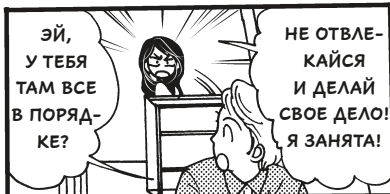
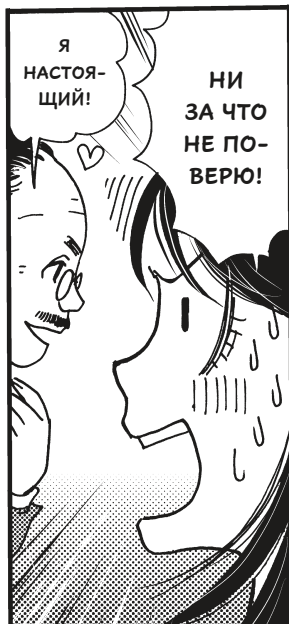
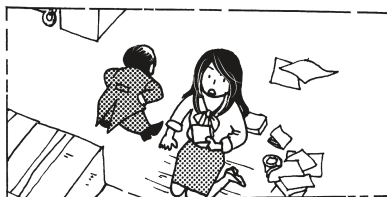


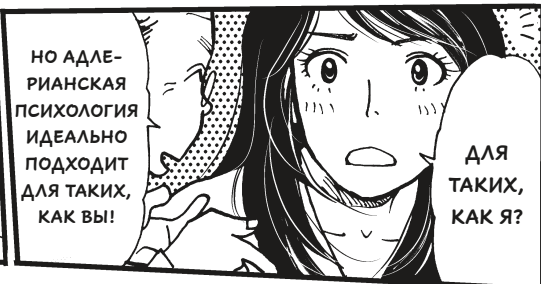
Х
Р
У
С
Т
Ь





ВЫ НАШЛИ
МОЮ
ЛЮБИМУЮ
ФОТОГРАФИЮ.
СПАСИБО!







АДЛЕРИАНСКАЯ
ПСИХОЛОГИЯ
ИЗМЕНИТ
ВАШУ
ЖИЗНЬ!




КАКОЙ
ПОДОЗРИ-
ТЕЛЬНЫЙ
МАЛЕНЬ-
КИЙ
ПОЛТЕР-
ГЕЙСТ!

ПОРА
ВЕРНУТЬСЯ
К РАБОТЕ.

НО...

С тех пор
маленький
призрак
Альфреда
Адлера
стал меня
преследовать.



1.1. ЦЕЛОСТНОЕ ПРЕДСТАВЛЕНИЕ ОБ АДЛЕРИ- АНСКОЙ ПСИХОЛОГИИ

Предвестник психологии саморазвития

Юкари, которую повысили до регионального менеджера в крупной сети пекарен «Блум», родилась второй по счету. Ее старший брат был успешен во всех делах, за какие только брался, а младшую сестру домашние считали просто совершенством. Юкари нравится преодолевать трудности, она очень способная, но время от времени у нее появляется чувство, будто все, что она делает, впустую. Мы увидим, как Юкари откроет для себя адлеррианскую психологию и, научившись использовать ее для преодоления трудностей, сумеет добиться отличных результатов.

Некоторые из вас, вероятно, думают: «Адлер? Адлеррианская психология? Что это такое? Никогда не слышал». Что ж, по крайней мере, вы наверняка слышали о бестселлерах Дейла Карнеги «Как завоевывать друзей и влиять на людей» и «Как перестать беспокоиться и начать жить». Или, может быть, вы знаете о книге Стивена Кови «Семь навыков высоко-

эффективных людей»? Так вот, на авторов этих книг огромное влияние оказал именно Альфред Адлер.

Тремя светилами западной психологии принято считать Фрейда, Адлера и Юнга. Направление, основанное Альфредом Адлером, в дальнейшем получило свое развитие благодаря усилиям его последователей. Основные слагаемые его учения таковы.

- 1. Самоопределение.** Вы являетесь главным действующим лицом своей жизни. Не все в судьбе человека определяется окружающей средой и воспитанием. Любой из нас способен управлять собственной жизнью.
- 2. Телеология.** Каждое действие мы совершаем с определенным намерением. Особенность человека заключается в том, что в делах он руководствуется не тем, что было в прошлом, а какой-либо целью в будущем.
- 3. Холизм.** Тело и разум представляют собой единое целое. Человек — это не смесь конфликтов и противоречий, а неповторимое и неделимое существо.
- 4. Когнитивная теория.** Никто не в состоянии посмотреть на мир вашими глазами. Каждый видит происходящее по-своему.
- 5. Межличностные отношения.** Все наши действия направлены на определенного партнера. Если мы что-то делаем, это всегда связано с окружающими.

С помощью психологии Адлера вы сможете преодолевать жизненные трудности, в том числе те, с которыми сталкиваетесь

во взаимодействии с людьми. Сделать это получится благодаря силе воодушевления. Эту тему я раскрою позже, а пока лишь упомяну, что именно воодушевление позволяет решить множество проблем, возникающих в наших взаимоотношениях с окружающими.

Говоря про воодушевление в рамках адлерианской психологии, я имею в виду не просто похвалу или что-нибудь подобное, о чем могут подумать многие читатели. Суть учения Адлера не только в том, чтобы делать счастливых и энергичных людей еще более счастливыми и энергичными. Внимание будет уделено прежде всего тому, чтобы помочь людям пройти через личный кризис, пробудить в них новые силы и развить способность менять жизнь к лучшему.

Цель адлерианского направления в психологии — сформировать особое **чувство общности** путем обучения и консультирования. Речь идет о чувстве, представляющем собой своего рода барометр, который позволяет отслеживать состояние наших взаимоотношений с родственниками, соседями, коллегами и членами сообществ, в которые мы включены. Чувство общности — это многоаспектное понятие: здесь и наше ощущение сопричастности к коллективу, и способность проявлять эмпатию, и желание делать что-нибудь ради сообщества, и готовность доверять. Поскольку осмыслить концепцию общности, скорее всего, не каждому будет легко, я могу предложить следующее описание: чувство общности — это чувство связей между нами и окружающими.

Адлеровская психология

Воодушевление —

развитие силы, позволяющей преодолевать трудности



Слагаемые адлеровской психологии

Самоопределение. Вы являетесь главным действующим лицом своей жизни. Не все в судьбе человека определяется окружающей средой и воспитанием. Любой из нас способен управлять собственной жизнью

Телеология. Каждое действие мы совершаем с определенным намерением. Особенность человека заключается в том, что в делах он руководствуется не тем, что было в прошлом, а какой-либо целью в будущем

Холизм. Тело и разум представляют собой единое целое. Человек — это не смесь конфликтов и противоречий, а неповторимое и неделимое существо

Когнитивная теория. Никто не в состоянии посмотреть на мир вашими глазами. Каждый видит происходящее по-своему

Межличностные отношения. Все наши действия направлены на определенного партнера. Если мы что-то делаем, это всегда связано с окружающими



Чувство общности — барометр, который позволяет отслеживать состояние нашего ментального здоровья; действия, которые мы совершаем, чтобы укрепить свое ощущение сопричастности коллективу, способность к эмпатии, готовность приносить пользу сообществу и доверять другим

Когда вы в полной мере осознаете эти связи и на их основе начнете воодушевлять себя и других, тогда сможете смело заявить, что достигли мастерства в практике адлерианской психологии.

Переход на новый уровень. От образования к личностному и организационному развитию

Адлер начинал как хирург, а в изучение психологии погрузился позже. После Первой мировой войны он сосредоточил усилия в сфере образования и открыл первую детскую реабилитационную клинику, которая располагалась в Вене. Адлер также принимал участие в создании школ, в которых специалисты применяли экспериментальный подход и обучали психологическим теориям, разработанным им в Австрии. В отличие от Фрейда, уделявшего основное внимание лечению людей с психическими заболеваниями, Адлер сосредоточился на работе с теми, кто был здоров, но хотел идти по пути самосовершенствования. После того как 67-летний Альфред Адлер, будучи все еще в расцвете сил, скончался, его ученики, в основном из Северной Америки, продолжили развивать его теорию.

Метод Адлера включает в себя не только профессиональные знания своего основателя, касающиеся психологии и психиатрии, но и социальное образование в таких областях, как школьная среда и семейная жизнь. Приведу примеры.


В психологии Адлер применил новый подход, отличавшийся от принятого среди его коллег, сосредоточенных на психоанализе и поведенческой психологии. Он не пытался проникнуть в глубь подсознания в поисках неизведанных ран, нанесенных душе человека, и не собирался управлять поведением животных с помощью экспериментов с наказанием и поощрением (принцип морковки на веревочке).

Вместо этого он сделал выбор в пользу гуманистической психологии, считая человека существом мыслящим и обладающим волей. Адлер исследовал безграничные силы, которыми наделен человек, и старался их раскрыть. Позже этот подход был взят на вооружение Абрахамом Маслоу, который, будучи видным представителем нью-йоркского общества, посетил Адлера в Вене. Разработав свою знаменитую теорию иерархии потребностей, Маслоу поспособствовал расцвету гуманистической психологии.

Даже в Японии адлерианский метод показал свою эффективность в разных аспектах школьного образования и семейной жизни. Более того, большие ожидания возлагаются на применение индивидуальной психологии Адлера в сфере бизнеса. Адлерианские принципы в школьной системе выражаются, к примеру, в организации открытых площадок для дискуссий между учениками и в применении многих других техник, формирующих определенную атмосферу в классах и школе в целом. Не менее очевидно влияние метода Адлера и на те аспекты образования, которые связаны с семейной

жизнью: все популярнее становятся семинары на тему общения родителей с детьми.

Так, сообщество Human Guild (руководителем которого является ваш покорный слуга) продвигает семинар «*SMILE. Любовь и воодушевление в общении между родителями и детьми*». Он уже привлек внимание очень многих и позволил обучить моделям взаимодействия между родителями и детьми около 50 тысяч человек. Это было бы невозможно без сильного воодушевления, которое участники семинара чувствуют в ходе изучения метода Адлера и его применения на практике.



1.2. ОСНОВНЫЕ СЛАГАЕМЫЕ АДЛЕРИАНСКОЙ ПСИХОЛОГИИ

Теперь я хотел бы в общих чертах описать пять упомянутых составляющих учения Альфреда Адлера.

Самоопределение. Вы — главный герой

Ранее мы уже говорили о первом слагаемом адлерианской психологии — **самоопределении**: «Не все в судьбе человека определяется окружающей средой и воспитанием. Любой из нас способен управлять собственной жизнью». Противоположное убеждение звучало бы так: «Трудности, с которыми вы сталкивались и будете сталкиваться, повлияли и продолжают влиять на всю вашу жизнь. Вы — жертва обстоятельств».

Концепция Адлера признаёт, что обстоятельства и воспитание определенным образом воздействуют на развитие личности, однако то, как вы толкуете результаты такого воздействия и как после этого смотрите на жизнь, зависит от вас.

На личность влияют гены и другие физические факторы, в том числе среда, которая окружала вас в детстве, но решающий фактор — это сам индивидуум.

По словам Адлера, вы есть тот, кто вас сформировал, и вы сами можете себя изменить. А еще Адлер считал, что человек — главное действующее лицо собственной судьбы, то есть является и автором, и сценаристом, и режиссером, и звездой фильма о своем жизненном пути. Вместо вас никто не сможет прожить вашу жизнь.

Что ж, допустим, вы приступили к самоопределению. В каком направлении следует двигаться? Адлер разделял возможные пути на «полезный» и «бесполезный», я предпочитаю использовать понятия «конструктивный» и «неконструктивный». В ходе самоопределения человек может пойти как по конструктивному, так и по неконструктивному (а иногда и вовсе деструктивному) пути, который повлияет и на него самого, и на окружающих.

Сталкиваясь с трудностями, мы, как правило, пытаемся мысленно разделить происходящее на «хорошее» и «плохое» или «правильное» и «неправильное», основываясь на собственных принципах. Однако Адлер предложил иную систему оценок, выраженную в вопросе: «То, что сейчас происходит, конструктивно для меня и других или неконструктивно?»

Отвечая на этот вопрос, вы перестанете воспринимать окружающих как врагов.

Адлер считал, что людей, которым свойственно реагировать на события неконструктивно, можно переучить, чтобы они стали принимать конструктивные решения.

Телеология. За каждым действием стоит намерение

Второе слагаемое адлерианской концепции — **телеология**. Согласно этому учению, любое наше действие продиктовано определенным намерением. Теория Адлера представляет собой психологию с элементами телеологии и ориентирована в будущее. Это прямая противоположность этиологическому подходу, который когда-то доминировал в психологии. В этом различии и заключается уникальность метода Адлера.

Каждый раз, когда человек собирается что-либо сделать, за этим стоит конкретное намерение, то есть нечто, чего он хочет достичь. Намерение играет роль моста между настоящим и будущим. Оно побуждает нас двигаться от отрицательного к положительному, все дальше к поставленным целям. Желаемое будущее можно формировать заранее с помощью воли. Вместо того чтобы переживать из-за прошлого, которое нельзя изменить, заручитесь поддержкой окружающих и сосредоточьтесь на завтрашнем дне — ведь на него можно повлиять.

В своей статье «Психология смысла жизни»* Адлер писал: «Стремление к превосходству — это и есть то, что побуждает

* The Psychology of the Meaning of Life. Статья опубликована в журнале Lancet в январе 1931 года.

человека к действиям. Это сила, которая дает о себе знать всякий раз, когда мы вносим вклад в развитие общества».

Далее Адлер добавил: «В любом аспекте жизни мы должны идти именно по такому пути — от уныния к бодрости, от негативного к позитивному, от поражения к победе... Выполнять жизненные задачи может только тот, кто, стремясь к упомянутому превосходству, продемонстрировал готовность приносить что-либо ценное в жизнь окружающих и продолжать свою деятельность таким образом, чтобы это приносило пользу и ему, и другим».

Холизм. Тело и разум человека представляют собой единое целое

Мы часто говорим: «Я знаю, что надо избавиться от вредных привычек, но мне не удастся этого сделать. Я не могу». На уровне сознания и рассудка мы понимаем, что у нас есть проблема, однако сфера подсознания и эмоций иногда мешает нам измениться к лучшему. Думаю, у каждого когда-нибудь были мысли наподобие «Я знаю, что толстею из-за конфет, но не могу от них отказаться» или «Я знаю, что алкоголь вредит мне, но все равно пью слишком много». Так проявляются конфликты между сознанием и подсознанием, рассудком и чувствами.

Адлер считал, что внутри человека не может быть никаких противоречий. Согласно **холизму**, третьему слагаемому адлерианской психологии, каждый из нас представляет собой

неделимую личность. Фразами «Я не могу остановиться» или «У меня не получается исправить это» мы обвиняем некие неподвластные нам обстоятельства, привычки или свою неспособность сделать что-либо. Вы говорите: «Мне не удастся», хотя на самом деле суть проблемы не в отсутствии способности.

Есть люди, которые пытаются преодолевать трудности, находясь примерно в таких же условиях, что и вы. Ваши привычки были сформированы вами же, и, пока не начнете пробовать что-либо изменить, вы не узнаете предел собственных способностей. Придерживаясь таких взглядов, вы поймете, что «Я не могу» на самом деле означает «Я не хочу», и тогда снять с себя ответственность уже не получится. Выходит, рассудок и эмоции, сознание и подсознание, тело и разум кажутся противоречащими друг другу лишь на первый взгляд. В действительности же они пребывают во взаимодополняющих отношениях. Значит, в нашей личности заключено единство.

Когнитивизм. Каждый индивидуум смотрит на происходящее по-своему

Четвертым слагаемым адлерианской психологии является точка зрения, согласно которой разные люди оценивают события в соответствии со своими субъективными критериями и не могут видеть происходящее объективно. Говорят, сколько людей, столько и мнений, и даже если участниками того или иного события станет целая группа людей, каждый из них истолкует ситуацию по-своему.

Представьте мужа и жену, которые пришли на консультацию к семейному психологу и обсуждают, как провели медовый месяц. Муж говорит, что они больше никогда не поедут туда, где побывали, потому что там плохая еда или неприятно пахнет, а жена утверждает, что ей запомнились потрясающие виды и можно было бы съездить туда еще раз. Двое пережили одни и те же события, однако то, что произошло, он и она оценили по-разному.

Как видно из этого примера, объективно воспринимать обстоятельства люди неспособны. Они скорее реагируют, основываясь на личном опыте и предпочтениях, а затем приписывают той или иной ситуации значение, которое кажется им правильным.

Поэтому следует помнить, что, когда мы руководствуемся адлерианской психологией и хотим с ее помощью понять человека, сначала стоит проанализировать его субъективную интерпретацию определенных событий. Это поможет нам объективно оценить то, что происходит внутри этого человека.

Межличностные отношения.

Любое действие направлено на партнера

Пятое слагаемое адлерианской психологии — межличностные отношения. По убеждению Адлера, в любом нашем действии есть нацеленность на определенного человека.

Следовательно, если вы хотите понять кого-то, то, согласно когнитивной теории, о которой мы упоминали выше, можно использовать несложный способ — наблюдение за отношениями этого человека с окружающими. Часто, пытаясь понять других, мы стараемся проанализировать их мышление, тогда как проще понаблюдать за их поведением (то есть конкретными действиями) в межличностных отношениях.

Выше я употребил понятие «партнер». Если провести аналогию со спектаклем, то партнером в данном случае можно считать кого-нибудь из зрителей или актера, который вышел на сцену вместе с вами.

Вы тоже можете быть себе партнером. Партнер — это человек, на которого мы оказываем влияние, побуждаем испытать то или иное чувство или выдать какую-либо реакцию. Согласно теории Адлера, без этой идеи партнерства человек вообще не смог бы совершить ни одного действия.

Под влиянием поведения нашего партнера мы начинаем чувствовать что-либо и затем реагировать, тоже демонстрируя определенное поведение. Затем наш партнер, в свою очередь, опять совершает какие-либо действия. И так далее. Таким образом, находясь в межличностных отношениях, люди влияют друг на друга.

Как я уже отмечал, роль партнера может играть не только кто-то другой, но и вы сами. Помимо вашего настоящего «я», есть еще одно, которое постоянно ведет с вами диалог. Когда

вы сталкиваетесь с проблемами, эти две версии «я» вступают в дискуссию и спустя некоторое время приходят к определенному соглашению.

Воодушевление и социальный интерес

В конце пролога я хотел бы затронуть темы воодушевления и социального интереса. Адлерианская психология — это психология воодушевления. Понимаю, что повторяюсь, но очень важно уточнить грань между воодушевлением и похвалой. Первое означает, что вы пробуждаете в другом человеке силу, позволяющую ему преодолевать трудности. Такой процесс требует взаимоуважения, основанного на эмпатии.

Что касается **похвалы**, она представляет собой оценку, которую вы даете человеку, говоря, например, что он хороший. Это похоже на воодушевление, однако хвалите вы другого лишь тогда, когда он добивается того, чего вы от него ждали, то есть какого-то конкретного (положительного) результата. Когда же человеку не удастся соответствовать вашим ожиданиям, вы его не хвалите и порой даже умаляете его достоинства.

Обучение, консультирование и прочие виды помощи в рамках адлерианской психологии объединены одной целью — развивать в людях способность к эмпатии, побуждать их оказывать поддержку членам сообщества, в которое они включены, и учить доверять друг другу. Все это мож-

но назвать чувством общности. Адлерианская психология позволяет изменить ваши межличностные отношения таким образом, чтобы вы перестали соперничать с другими и вместо этого начали сотрудничать. Если у человека есть чувство общности с окружающими, это можно считать признаком психологического здоровья.

Человек по имени Альфред Адлер

Адлер родился в 1870 году в еврейской семье, жившей в пригороде Вены. В детстве он не отличался крепким здоровьем, болел рахитом. Он был невысокого роста — всего 5 футов*. Будучи вторым ребенком в семье, Адлер как личность во многом сформировался под влиянием своего брата Зигмунда, который был всего на полтора года старше. Учился Адлер не очень хорошо, его даже исключали из начальной школы. Однако он сумел преодолеть свои физические ограничения, благодаря поддержке отца начал учиться лучше и даже поступил на медицинский факультет Венского университета. Получив свою первую ученую степень в 25 лет, Адлер сначала работал офтальмологом, затем — терапевтом, а позже — психиатром.

В 1902 году 32-летний Адлер стал одним из основателей Сообщества психологов (ныне известного как Венское психоаналитическое общество), председателем которого был Фрейд. Адлер состоял в этой организации девять лет. Между его теорией и учением Фрейда были противоречия, что впоследствии заставило Адлера покинуть сообщество и стать родоначальником собственного направления в психологии.

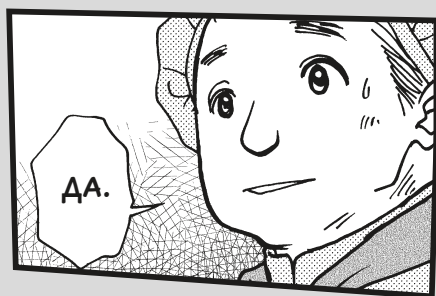
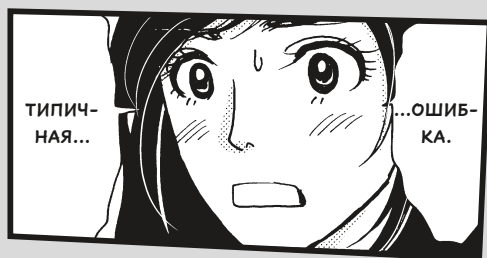
* 5 футов = 152,4 см. *Прим. ред.*

Прекратив общение с Фрейдом, Адлер взялся за развитие своей теории и назвал ее индивидуальной психологией. Он, вне всякого сомнения, повлиял на многих психологов, включая Виктора Франкла, автора известной книги «Человек в поисках смысла»; Абрахама Маслоу, создавшего теорию об иерархии потребностей; Эрика Берна, предложившего концепцию транзакционного анализа; и Карла Роджерса, разработавшего метод клиент-центрированной психотерапии. Помимо психологов, Адлер оказал влияние на занимавшегося просветительской деятельностью Дейла Карнеги, чьи книги «Как завоевывать друзей и влиять на людей» и «Как перестать беспокоиться и начать жить» открыли для многих людей путь самосовершенствования, а также на некоторых учеников Фрейда, среди которых можно выделить Карен Хорни и Эриха Фромма.

Учитывая влияние, которое оказал Адлер своим направлением, есть основания считать, что как психолог он опередил время на век и был проповедником храбрости и надежды.

часть 1

ИЗМЕНИТЕ СВОИ ВЗГЛЯДЫ — И ЖИТЬ СТАНЕТ ЛЕГЧЕ



ПИРОЖНЫЕ
ЗАКОНЧИЛИСЬ?
ОПЯТЬ?!

«БЛУМ

«БЛУМ

ПОЧЕМУ?
МЫ ВЕДЬ
ОБ ЭТОМ
УЖЕ ГОВО-
РИЛИ!

ПРО-
СТИТЕ.

ПОЧЕМУ
У ВАС
ВСЕ ВРЕМЯ
ЗАКАНЧИ-
ВАЮТСЯ
ЗАПАСЫ?

ТОГДА
ПОЧЕМУ
БЫ ВАМ
НЕ ВЕСТИ
ПОД-
СЧЕТ?

ДАННЫЕ
ЗА ПРОШЛЫЙ
ГОД ПОМОГЛИ
БЫ ПОНЯТЬ,
ЧТО НАДО
ДЕРЖАТЬ
В ЗАПАСЕ
В ЭТОМ
СЕЗОНЕ!

БУНТ
РАБОТНИКОВ
МАГАЗИНА

ЭПИЗОД 2

В РАЗНЫЕ
ДНИ РАС-
ПРОДАЮТСЯ
РАЗНЫЕ
ТОВАРЫ.

ПРИБЫЛЬ-
ТО ВСЕ
РАВНО
ПАДАЕТ.

НАЧАЛЬ-
НИЦА
СОВСЕМ
С КАТУ-
ШЕК
СЛЕТЕЛА.

МЕ-
НЕДЖЕР
МАГА-
ЗИНА
ИЗ ВАС
НИКА-
КОЙ!

ПОЧЕМУ
ВЫ
УПУС-
КАЕТЕ
ИЗ ВИДУ
ВАЖНЫЕ
ДЕТАЛИ?

Я СТА-
РАЮСЬ.

ПЛОХО
СТАРАЕТЕСЬ!
ЧТО ВЫ ТЕПЕРЬ
СОБИРАЕТЕСЬ
ПРЕДПРИНЯТЬ?

ПРОШУ,
НЕ ГОВО-
РИТЕ
С НИМИ
ТАК!

ПРЕ-
КРА-
ТИ-
ТЕ!

ТАКИЕ
ЛЮДИ,
КАК
ВЫ...

АЕРГ

НЕ
НАДО!

БАЦ

**ЗАКРОЙ
РОТ!**

ОЙ!

Э-Э-Э.

МЕНЯ
ВИДИТЕ
ТОЛЬКО
ВЫ.

СТОП.

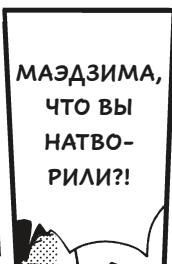
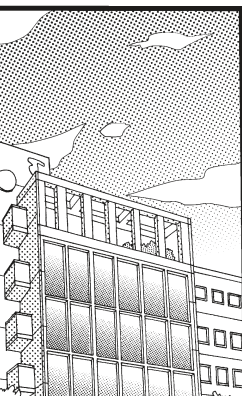
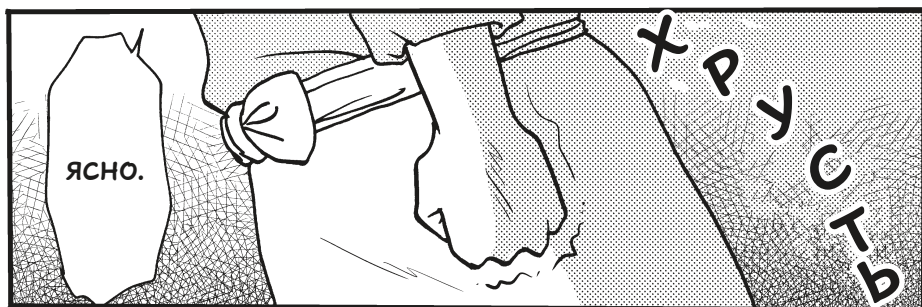
ЭТО
Я НЕ
ВАМ.

**БА-
ДУМ БА-
ДУМ**

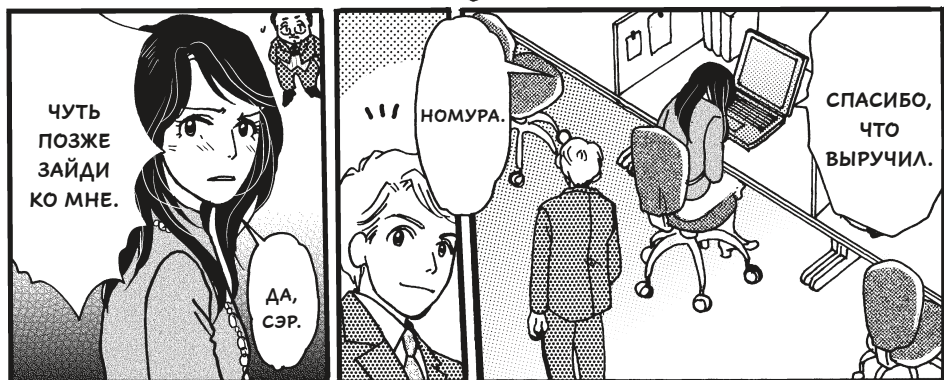
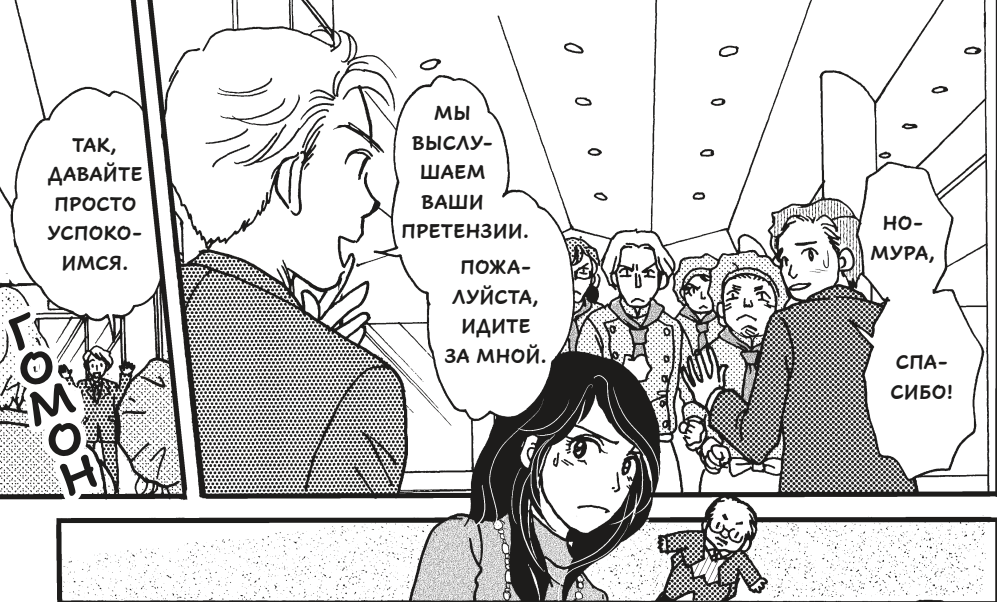
В ЛЮ-
БОМ
СЛУ-
ЧАЕ...

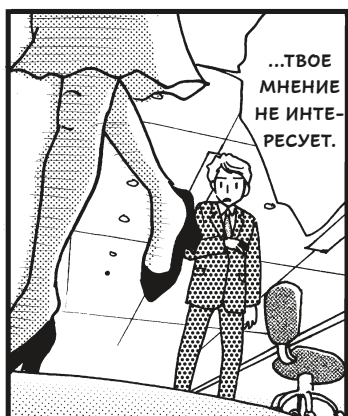
...РАДИ
ВАШЕГО ЖЕ
БЛАГА
ГОВОРЮ:

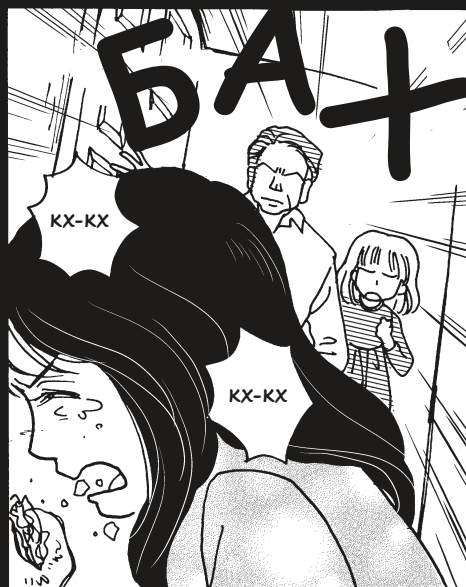
РАБО-
ТАЙТЕ
УСЕРД-
НЕЕ!











ОН
СНОВА
ПОБЕ-
ДИЛ.



НИКОГДА
НЕ ВИДЕЛ,
ЧТОБЫ
КТО-ТО
ПЛАКАЛ,
ПОЕДАЯ
ПИРОЖНЫЕ.

Н
Я
М

HRM

Хнык

KXE

у
г
х

ΧΡΥΜ

ну
и
ну.

4
A
B
K

ЗА-
МОЛЧИ-
ТЕ!

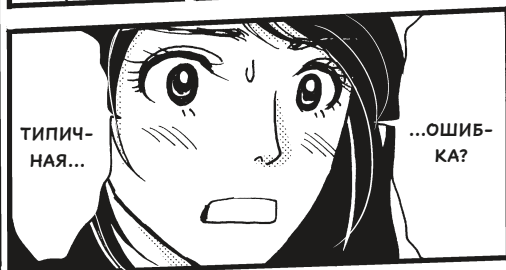
НЕ ПРА-
ВИТСЯ БЫТЬ
В ДОЛГУ
У ТОГО
ПАРНЯ,
ДА?

Я С САМОГО
НАЧАЛА
БЫЛА
ПЛОХИМ
РУКОВО-
ДИТЕЛЕМ.

НЕУДИВИ-
ТЕЛЬНО,
ЧТО ВСЕ
ОНИ НАЧАЛИ
БУНТОВАТЬ.

ВСЕГДА
ЗНАЛА:
КОГДА-
НИБУДЬ
ЭТО СЛУ-
ЧИТСЯ.

НИКОМУ
НЕ ХОЧЕТСЯ
СЛУШАТЬ
ПРЕТЕНЗИИ
ОТ ТАКОЙ,
КАК Я.



Типичные ошибки

Оценочное суждение
Преувеличение
Игнорирование
Чрезмерное обобщение
Отрицание собственной значимости

ВОТ ПРЯМО
КАК ВЫ
СЕЙЧАС.



ВСПОМНИТЕ, ЧТО ВЫ ТОЛЬКО ЧТО ГОВОРИЛИ.

ДЕРГ

Я С САМОГО НАЧАЛА БЫЛА ПЛОХИМ РУКОВОДИТЕЛЕМ.

ЭТО ОЦЕНОЧНОЕ СУЖДЕНИЕ.

ВЫ НЕОБЪЕКТИВНО СЕБЯ ОЦЕНИВАЕТЕ ПОСЛЕ ВСЕГО ОДНОЙ ОШИБКИ.

НЕУДИВИТЕЛЬНО, ЧТО ВСЕ ОНИ НАЧАЛИ БУНТОВАТЬ.

А ЭТО ПРЕУВЕЛИЧЕНИЕ.

ПРЕТЕНЗИИ ПРЕДЪЯВИЛИ НЕСКОЛЬКО ПОДЧИНЕННЫХ, А ВЫ ПРЕУВЕЛИЧИЛИ, СКАЗАВ, ЧТО ВЗБУНТОВАЛИСЬ ВСЕ.

ДАЛЕЕ ВЫ КОЕ-ЧТО ПРОИГНОРИРОВАЛИ. ЭТО, КСТАТИ, СВЯЗАНО С ПРЕУВЕЛИЧЕНИЕМ.

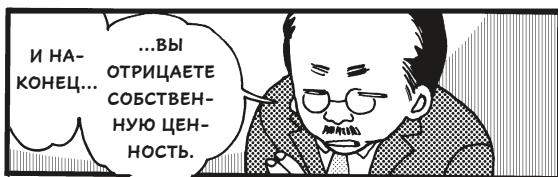
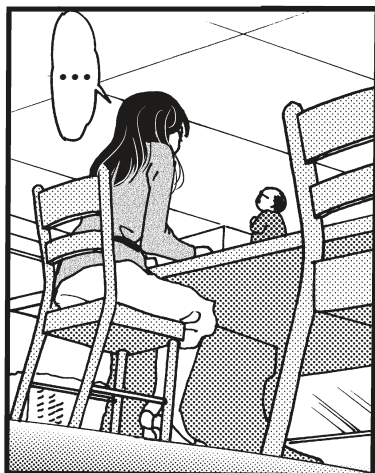
НЕ ВСЕ ВЫСТУПИЛИ ПРОТИВ ВАС. НАВЕРНЯКА НЕКОТОРЫМ ИЗ НИХ ВЫ ПО ДУШЕ.

НО ВЫ ЭТОГО УЧИТЫВАТЬ НЕ ХОТИТЕ.

ЗАТЕМ ВЫ ЧРЕЗМЕРНО ОБОБЩИЛИ.

НИКОМУ НЕ ХОТЕЛОСЬ БЫ СЛЫШАТЬ ПРЕТЕНЗИИ ОТ ТАКОЙ, КАК Я.

ВЫ СОВЕРШИЛИ ОШИБКУ В РАБОТЕ, НО ДАЛИ ОЦЕНКУ ВСЕЙ СВОЕЙ ЛИЧНОСТИ. ТЕПЕРЬ ВЫ ВИДИТЕ ВСЕ В НЕГАТИВНОМ СВЕТЕ.





ЧТО ЖЕ МНЕ
ПРЕДПРИНЯТЬ?



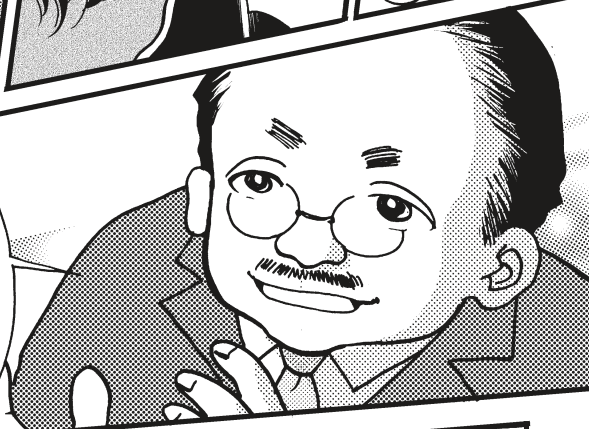
РАБОТНИКИ
ГОВОРЯТ,
ЧТО ХОТЯТ
УВОЛИТЬСЯ
ИЗ-ЗА
МЕНЯ.

ЧТО ЖЕ
Я МОГУ
СДЕЛАТЬ?

ПРИ-
МЕНИТЕ
ЭТУ ВАШУ
ПСИХО-
ЛОГИЮ
И СПАСИТЕ
МЕНЯ!

ЛЕГКО.

А?



ПРОСТО
НАДО ДУМАТЬ
О ПРОИСХОДЯЩЕМ
ПО-ДРУГОМУ.



СЕЙЧАС ВЫ
СОСРЕДОТОЧЕНЫ
НА ПРОШЛОМ.
ЭТО ЭТИОЛО-
ГИЧЕСКИЙ
ПОДХОД.

Этиология
Сосредото-
ченность
на прошлом



Телеология
Сосредото-
ченность
на будущем

ВЫБЕРИТЕ
ТЕЛЕОЛОГИ-
ЧЕСКИЙ
ПОДХОД —
СФОКУСИРУЙТЕ
ВНИМАНИЕ
НА БУДУЩЕМ.



НЕ ПО-
НИМАЮ,
ЧТО ВЫ
ИМЕЕТЕ
В ВИДУ.

ВСЕ
НЕ ТАК
СЛОЖ-
НО,
КАК
КА-
ЖЕТСЯ.



ПРОШЛОЕ

БУДУЩЕЕ

ЭТИО-
ЛОГИЯ —
ЭТО...

...УЧЕНИЕ,
СОГЛАСНО
КОТОРОМУ
СОБЫТИЯ ПРО-
ШЛОГО ОКАЗЫ-
ВАЮТ РЕШАЮ-
ЩЕЕ ВЛИЯНИЕ
НА НАСТО-
ЯЩЕЕ.

А
ТЕЛЕО-
ЛОГИЯ...

...ПОБУЖ-
ДАЕТ
СМОТРЕТЬ
В БУДУЩЕЕ
И ДОБИ-
ВАТЬСЯ
ПОСТАВ-
ЛЕННЫХ
ЦЕЛЕЙ.

РУГАЯ
ПОДЧИНЕННЫХ,
ВЫ КАЖДЫЙ РАЗ
СПРАШИВАЕТЕ
ИХ: «ПОЧЕМУ?»
ИЩЕТЕ ПРИЧИНЫ,
ПРАВДА?

!

НЕТ,
НЕПРАВ-
ДА!

РАЗВЕ?

ВЗГЛЯ-
НИТЕ.

ШУРХ

ПОЧЕМУ?
МЫ ВЕДЬ
ОБ ЭТОМ
УЖЕ
ГОВОРИЛИ!

ПРО-
СТИ-
ТЕ.

ПОЧЕМУ
У ВАС ВСЕ
ВРЕМЯ
ЗАКАНЧИ-
ВАЮТСЯ
ЗАПАСЫ?

ТОГДА
ПОЧЕМУ
БЫ ВАМ
НЕ ВЕСТИ
ПОДСЧЕТ?

ДАННЫЕ
ЗА ПРОШЛЫЙ
ГОД ПОМОГЛИ
БЫ ПОНЯТЬ,
ЧТО НАДО
ДЕРЖАТЬ В ЗА-
ПАСЕ В ЭТОМ
СЕЗОНЕ!

ПОЧЕМУ
ВЫ УПУ-
СКАЕТЕ
ИЗ ВИДУ
ТАКИЕ
ДЕТАЛИ?

ХРЯСЬ
НЕ
МОЖЕТ
БЫТЬ!



Я ПРАВДА...
ТАК
ГОВОРИЛА?



ЗАМЕ-
ТИТЬ ЭТО
ЗА СОБОЙ
НЕЛЕГКО.



Я ДУМАЛА,
ЧТО
ПОМОГАЮ
ИМ...

НО ВЕДЬ КОГДА
ЕСТЬ ПРОБЛЕМА,
С НЕЙ НАДО
ЧТО-ТО ДЕЛАТЬ,
ПРАВДА?

...А НА САМОМ
ДЕЛЕ ПРОСТО
ЗАГНАЛА
ИХ В ТУПИК.



ВОТ ПОЧЕМУ
ОНИ БОЛЬШЕ
НЕ ХОТЯТ
СО МНОЙ
РАБОТАТЬ.

ЗА КАЖДЫМ
ДЕЙСТВИЕМ СТОИТ
ПРИЧИНА. ЕСЛИ
ЕЕ НЕ УСТАНОВИТЬ,
ТО ПРОБЛЕ-
МУ НЕ РЕШИШЬ.



НО ДАЖЕ
ЕСЛИ ВЫЯСНИТЬ
ПРИЧИНУ, ОНА
ПРОСТО ОБЪЯС-
НИТ ПРОБЛЕМУ,
НО НЕ РЕШИТ
ЕЕ.

В ЭТОМ
СУТЬ
ЭТИО-
ЛОГИИ.



А ТЕЛЕО-
ЛОГИЯ
ПЗВОЛ-
ЯЕТ
ПОНЯТЬ...

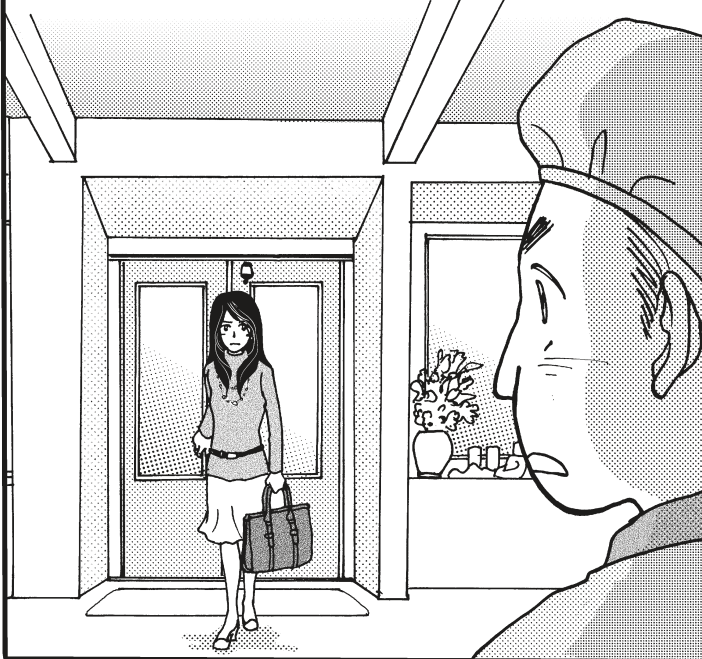
...ЧТО
У КАЖДОГО
ДЕЙСТВИЯ
ЕСТЬ ЦЕЛЬ.
ВОЗМОЖНО,
ВЫ НЕ ЗА-
МЕТИЛИ...

...НО
ДЕЙСТВИЯ —
ЭТО УСИЛИЯ,
ПРИЛАГАЕМЫЕ
НАМИ РАДИ
ДОСТИЖЕНИЯ
ЦЕЛЕЙ!

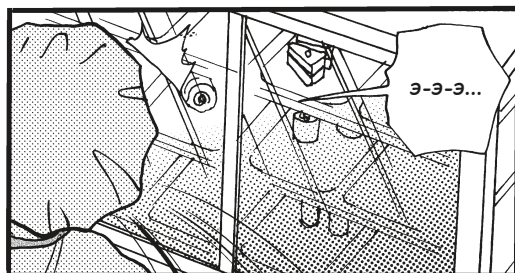




ДОБРО
ПОЖАЛО-
ВАТЬ!



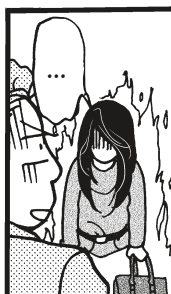
МАЭД-
ЗИМА...



Э-Э-Э...



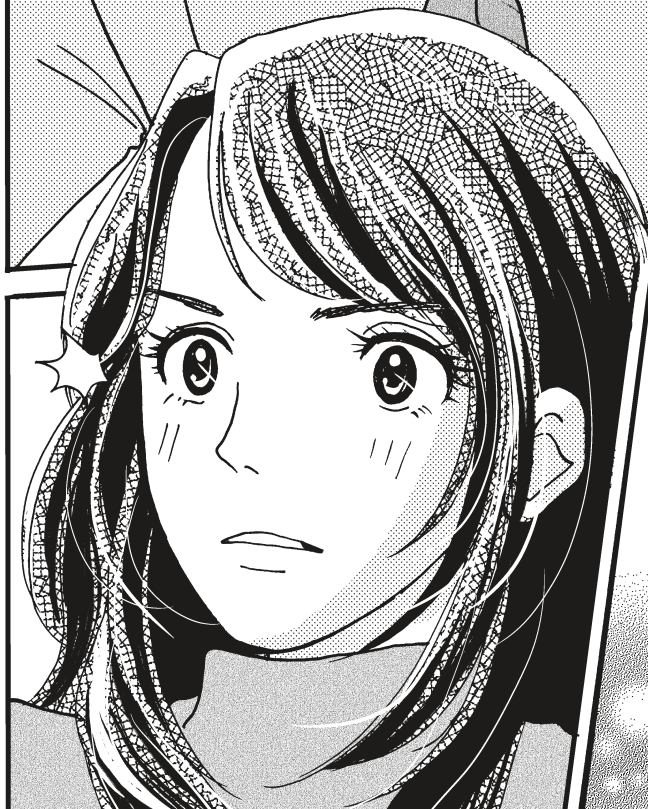
ОЛЯТЬ?



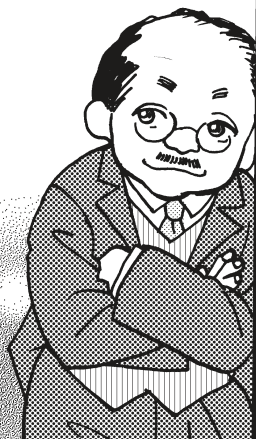
ИЗВИНИТЕ.
ПИРОЖНЫЕ
СНОВА
ЗАКОНЧИ-
ЛИСЬ.

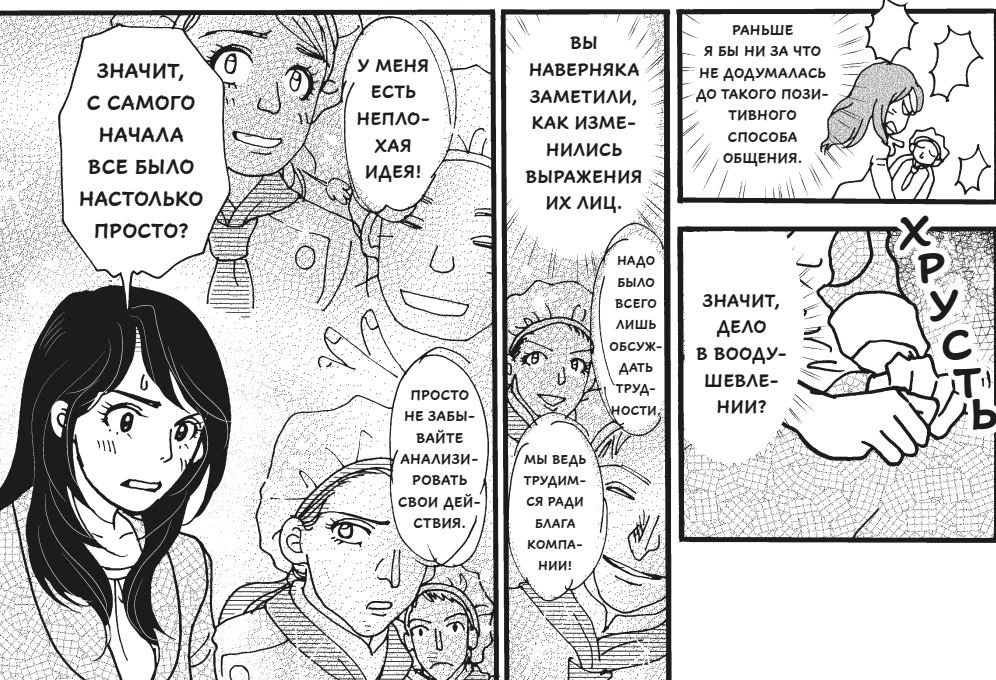


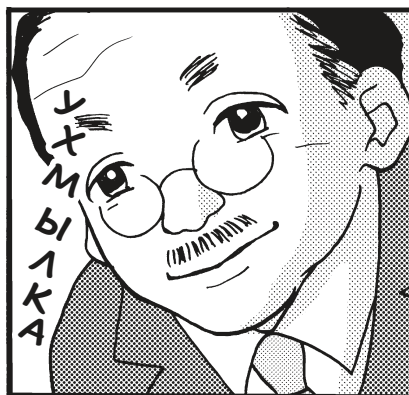
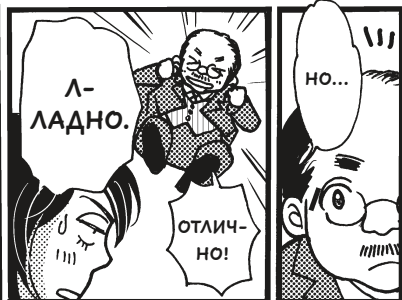
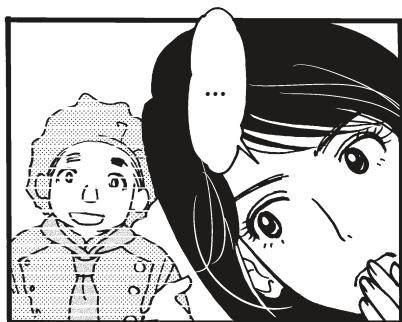
...НЕ СЛЕДОВАЛО
МНЕ ГОВОРИТЬ,
ЧТО ВАМ НАДО
УВОЛИТЬСЯ!
ИЗВИНИТЕ!

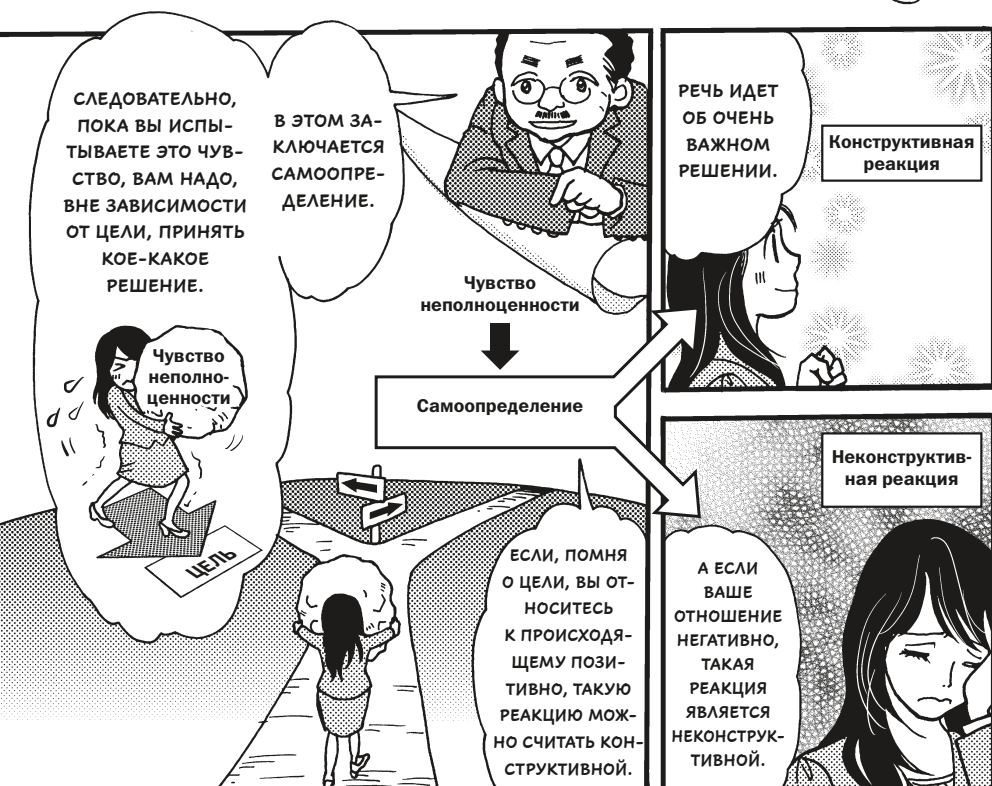
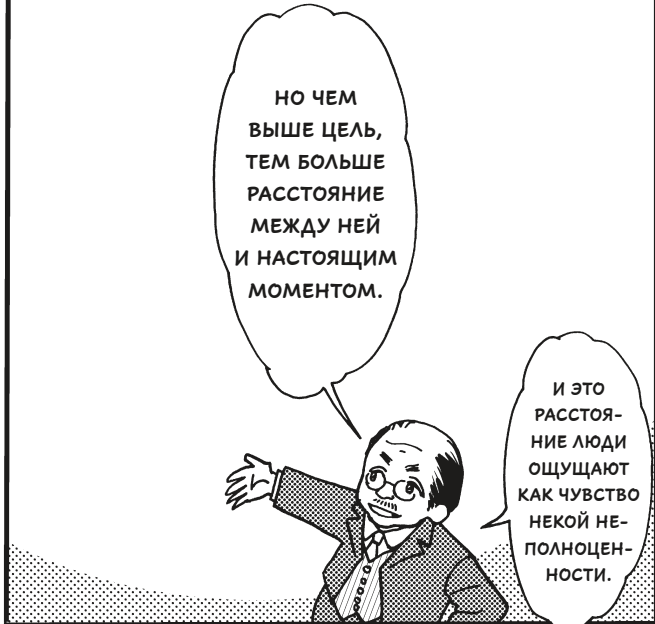


ТАКОГО ВЫРАЖЕНИЯ
ЛИЦА У НЕЕ ЕЩЕ
НЕ БЫЛО.









КОНСТРУКТИВНАЯ И НЕКОНСТРУКТИВНАЯ РЕАКЦИИ...

И ЧТО ЖЕ ВЫ ПРЕДПРИМЕТЕ?

СПАСИБО, ЧТО СООБЩИЛИ.

ВОЗМОЖНО, С ВАМИ СЛУЧАЛОСЬ НЕЧТО ПОДОБНОЕ.

ДОПУСТИМ, ВЫ ПОДРАЛИСЬ С БРАТОМ ИЛИ СЕСТРОЙ.

ЭЙ, ПРЕКРАТИТЕ!

САМА ПО СЕБЕ ДРАКА — ЭТО НЕКОНСТРУКТИВНОЕ ПОВЕДЕНИЕ.

ПОМНИТЕ, Я ГОВОРИЛ, ЧТО ЛЮДИ ВСЕГДА ПРЕСЛЕДУЮТ КАКУЮ-ТО ЦЕЛЬ?

ПОЧЕМУ ВЫ ПОДРАЛИСЬ?

ТЫ ДОЛЖЕН СЛУШАТЬСЯ СТАРШЕГО БРАТА!

...

КАКОВА ЖЕ ЦЕЛЬ ДРАКИ?

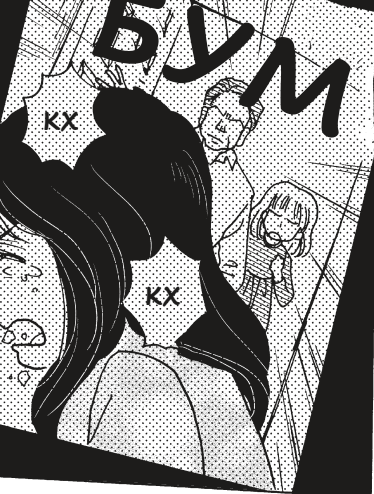
ПРОСТО ПОБИТЬ КОГОНИБУДЬ? МАЛО КТО К ЭТОМУ СТРЕМИТСЯ.

НА САМОМ ДЕЛЕ ЦЕЛЬ ДРАКИ...

БЫ СТРАШНО ВЗГЛЯД

...ПРИВЛЕЧЬ ВНИМАНИЕ РОДИТЕЛЕЙ.

ЧТО?



ЮКАРИ,
ЧТО ТЫ
ДЕЛАЕШЬ?!

ОТСТАНЬТЕ
ОТ МЕНЯ!

ПРЕКРАТИ!

ПРОСТО
УХОДИТЕ!



В ПРОШЛОМ
ЧЕЛОВЕК МОГ
ПОЛУЧАТЬ
ВНИМАНИЕ
ОТ РОДИТЕЛЕЙ,
КОГДА ДРАЛСЯ.



ВОТ ПОЧЕ-
МУ СЕЙЧАС
ОН ХОЧЕТ
ВЕСТИ СЕБЯ
ТОЧНО ТАК
ЖЕ.



ОТ ПРИЧИНЫ,
КОТОРАЯ БЫЛА
В ПРОШЛОМ,
ОБЫЧНО
ЗАВИСИТ
НАСТОЯЩЕЕ.



ЧЕЛОВЕК
МОЖЕТ
ПОВТОРЯТЬ
НЕКОНСТРУК-
ТИВНЫЕ
ДЕЙСТВИЯ
НЕОСО-
ЗНАННО.

НО ЕСЛИ БЫ
ОН ПОНЯЛ
СВОЕ НАМЕРЕ-
НИЕ ПРЕЖДЕ,
ЧЕМ ПРИНИ-
МАТЬ РЕШЕ-
НИЕ...

...ТО ДРАТЬСЯ
БЫ
НЕ СТАЛ.

ВМЕСТО
ЭТОГО
ОН БЫ
ПРИВЛЕК
ВНИМА-
НИЕ СВОИХ
РОДИТЕЛЕЙ
НАПРЯ-
МУЮ.



ЗНАЧИТ,
У МЕНЯ
ПОЯВИТСЯ
СОСРЕДОТ-
ЧЕННОСТЬ
НА БУДУ-
ЩЕМ,
ЕСЛИ...

...Я ПОЙМУ,
КАКОВО
МОЕ НА-
МЕРЕНИЕ,
И НАЧНУ
ДЕЙСТВОВАТЬ
КОНСТРУК-
ТИВНО?

ИМЕН-
НО.

НО
ВЕДЬ...

ノ
ハ
+

...ВСЕ
НАМНОГО
СЛОЖНЕЕ.

ИНТЕРЕСНО,
О ЧЕМ ОНА
СЕЙЧАС
ДУМАЕТ...



2.1.

СТИЛЬ ЖИЗНИ И ЖИЗНЕННЫЕ ЗАДАЧИ

Что такое стиль жизни?

В прологе я не затрагивал тему стиля жизни, однако она представляет собой важнейшую составляющую

адлерианской психологии. Понятие «стиль жизни», вероятно, ассоциируется у вас с социальными трендами, влияющими на то, как вы живете. Однако в адлерианской психологии «стиль жизни» скорее касается того, как свою жизнь проживает отдельно взятый индивидуум. Так почему же Адлер решил употреблять именно понятие «стиль жизни» вместо, например, таких слов, как «характер» или «личность»?

То, как каждый из нас по-своему мыслит, чувствует, выражает эмоции, а также совершает действия, основываясь на своих предположениях и переживаниях, называется *характером*. Адлер считал, что слово «характер» связано с тяжеловесностью и неизменностью. Поэтому, стремясь охватить больше, чем вмещает в себя понятие «характер», в том числе веру в себя и доверие к окружающему миру, Адлер решил использовать словосочетание «стиль жизни».

Очевидно, он с самого начала был убежден, что даже характер можно изменить. Как-то раз один из его учеников, Сидни Рот, спросил о том, в каком возрасте менять характер уже поздно. Адлер ответил: «Думаю, за один-два дня до смерти». Придавая не слишком большое значение понятиям, Адлер называл стремление человека добиваться целей *законом движения*, что также было включено им в понятие «стиль жизни». После его смерти базовой идеей уже тогда непрерывно развивающейся адлерианской психологии стало утверждение:

Стиль жизни — это система убеждений о настоящем и идеальном состоянии себя и мира.

Ваше нынешнее «я» выражается в том, как вы воспринимаете свое текущее положение, и может также быть названо *самовосприятием*, тем, какими вы видите свое тело, личность, способности и т. д. Но у вас есть и идеальное «я», состоящее из желания стать безупречным, получить внимание от людей и быть любимым. Идеальное «я» отвечает на вопросы «Каким я хочу стать?» и «Каким мне следует быть?».

Мир представляет собой то, что вас окружает. В него входит все, начиная от общих идей, таких как «мир», «жизнь», «судьба», «люди», и заканчивая более конкретными слагаемыми, такими как «мужчины», «женщины», «среда», «семья», «друзья», «начальство», «подчиненные». Из того, каким вы видите все это, складывается ваш настоящий мир. А то, каким бы вы хотели видеть все вышеперечисленное, — это ваш идеальный мир.

Элементы и последствия стиля жизни

В современной адлерианской психологии стиль жизни принято делить на три части.

1. **Представление о своем «я».** Ваши убеждения относительно самого себя: «Я представляю собой _____».
2. **Образ мира.** Ваши убеждения относительно того, что вас окружает: «Мир (жизнь, люди, мужчины/женщины, друзья и т. п.) представляет собой _____».
3. **Личные идеалы.** Ваши убеждения о том, какими вы и мир должны быть в идеале: «Я должен быть таким: _____»; «Я хочу, чтобы жизнь (люди вокруг меня и т. д.) была такой: _____».

Для того чтобы понять, что такое «представление о своем «я»», рассмотрим это на примере выдающегося изобретателя Томаса Эдисона, однажды сказавшего: «Гениальность — это 1% вдохновения и 99% упорного труда». Судя по всему, у Эдисона не было представления о себе как человеке, который постоянно терпит неудачи. А если бы было, то уже после нескольких попыток он сдался бы и никогда не стал бы известен как величайший изобретатель. Это подтверждается другим высказыванием Эдисона: «Я не отчаиваюсь, потому что каждая неудачная попытка — это шаг вперед».

Теперь, чтобы углубить понимание того, что такое представление о своем «я», образ мира и личные идеалы, про-

анализируем стиль жизни Юкари. Она считает себя плохим человеком. Значит, вне зависимости от того, сколько раз люди будут говорить про ее хорошие качества, девушка все равно не поверит и в конце концов возненавидит себя. Что касается образа мира, у Юкари он такой: «Я не могу доверять своим подчиненным». Из-за этого она старается от них не зависеть и все делает сама. В такой ситуации добиться чего-то от работников магазина очень трудно. При этом у Юкари есть убеждение о том, какой должна быть она сама: «Мне необходимо одержать верх над соперниками». Девушка всегда сосредоточена на борьбе, а отношения какого-либо другого типа ей построить не удастся. На следующей странице показано, как можно проанализировать стиль жизни Юкари, основываясь на всем том, что мы знаем о ней на данный момент.

На деле в стиле жизни Юкари все еще есть много аспектов, которые требуют контроля. К счастью, у нее есть возможность измениться, используя адлерианскую психологию, и мы будем с радостью наблюдать за этой трансформацией.

Стиль жизни конкретного человека часто очень тесно связан с его особенностями, и в этом плане Юкари не исключение, даже если она этого не осознаёт. Именно стиль жизни будет побуждать ее к определенным мыслям и реакциям при столкновении с трудностями.

Виды стиля жизни

	«Я»	Мир
Реальный	<p>Представление о себе Ваши убеждения о своем «я»: «Я такой: _____».</p> <p><i>Пример Юкари:</i> «Я ужасный человек».</p> 	<p>Образ мира Ваши убеждения о мире: «Мир (жизнь, люди, мужчины/женщины, друзья и т. п.) такой: _____».</p> <p><i>Пример Юкари:</i> «Я не могу доверять своим подчиненным».</p> 
Идеальный	<p>Идеальное «я» Ваши убеждения о том, какими должны быть вы и мир в идеале: «Я должен быть таким: _____». «Мир (люди вокруг меня и т. п.) должен быть таким: _____».</p> <p><i>Пример Юкари:</i> «Я должна превзойти своих соперников».</p>	

Что такое жизненные задачи

Жизненные задачи — это те действия, которые нам необходимо выполнять. Речь идет о делах, которыми мы занимаемся каждый день, с утра до ночи. Например, офисный сотрудник должен ежедневно садиться на поезд, чтобы вовремя приехать на работу, затем приветствовать коллег, выполнять задания от начальства, разбираться с жалобами клиентов, а в конце дня, возможно, помогать своим детям делать домашнее задание или в спокойной атмосфере провести время с супругой.

Адлер разделил все жизненные задачи на три группы: работа, дружба и любовь. Все они связаны с межличностными отношениями и включают в себя следующие слагаемые:

1. Работа: роли, обязанности и ответственность, с которыми вы должны справляться каждый день.
2. Дружба: отношения с теми, кто вас окружает.
3. Любовь: отношения в паре или между родителями и детьми.

Поскольку Юкари, когда-то работавшую управляющей магазина, повысили до должности регионального менеджера, она теперь обязана отвечать за несколько магазинов. Такова ее жизненная задача в сфере работы. Что касается дружбы, близких друзей у девушки нет, а с некоторыми сотрудниками магазинов она враждует. Если посмотреть на задачи из категории «любовь», у Юкари есть трудности во взаимоотношениях


с семьей, особенно с отцом и братом. Эти задачи еще предстоит решить. И с младшей сестрой, судя по всему, общение тоже не ладится.

Жизненные задачи



В современной
адлеровской психологии
список жизненных задач
дополнен категориями «я»
и «духовность».





2.2. ОТ ЭТИО- ЛОГИЧЕСКОГО ПОДХОДА К ТЕЛЕОЛОГИ- ЧЕСКОМУ

Три паттерна разочарования

Возможно, в вашем
окружении много лю-
дей, похожих на Юкари,

тех, у кого есть трудности или конфликты со средой, в которой они живут. Подобные люди, как правило, страдают от низкой самооценки и никому не доверяют. Всех их объединяет одна особенность: любую проблему они рассматривают этиологически, то есть ищут ее причину в прошлом. Более того, они верят, что эта причина оказывает существенное влияние на их настоящее. Поэтому когда что-нибудь важное происходит не так, как хочется, они начинают считать себя жертвами обстоятельств или мучениками. В результате их вера в себя слабеет еще сильнее.

В случае Юкари дела обстоят даже хуже, потому что ее окружение тоже привыкает реагировать на происходящее так же, как она: сотрудники чувствуют разочарование, и все испытывают взаимную неприязнь. Упадок духа, который мешает преодолевать трудности, можно разделить на три паттерна:

- 1) завышенные ожидания;
- 2) сосредоточенность на неудачах;
- 3) самоуничижение.

Если ожидания слишком занижены, достижение цели будет чересчур легким, не приведет к настоящему развитию и не подарит чувства заслуженного успеха. С другой стороны, из-за излишне завышенных ожиданий вы потерпите много неудач и потеряете мотивацию (паттерн 1). После этого захочется сосредоточиться на том, в чем вы пока еще не преуспели (паттерн 2), и вы начнете задаваться вопросом: почему? Обращая его к своим подчиненным, вы ставите их в неловкое положение и портите ваши взаимоотношения. Некоторые из сотрудников попытаются придумать какое-нибудь оправдание, лишь бы не браться за решение проблемы. Другие, так же как вы, предпочтут разозлиться.

Вдобавок кому-нибудь из них может показаться, что вы не только критикуете действия, но и отрицательно оцениваете всю его личность и что он всегда будет недостаточно хорошим для вас (паттерн 3). Дальше подчиненные начнут сомневаться в правоте того, кто их критикует, и на этом этапе никакого взаимного доверия уже не останется, равно как и возможности командной работы — ведь команда как таковая в этом случае перестает существовать.

Поиск причины не помогает найти решение

Доктор Адлер сказал Юкари, что каждый человек совершает действия с определенным намерением.

Если мы признаем, что поиск причины наших проблем не приводит к их решению, это позволит сформировать мировоззрение, ориентированное на будущее. И когда возникнет какая-нибудь трудность во взаимодействии с людьми, мы можем постараться понять, какой мотив подтолкнул их к тому или иному поступку, и воодушевить их, вместо того чтобы подходить к преодолению препятствий этиологически и кого-то обвинять. Ниже приведена таблица сравнения двух подходов. Различия между этиологией и телеологией проще понять на конкретном примере.

Когда-то в моей жизни был период, в течение которого я оказывал психологическую помощь детям, прогуливавшим уроки. Стремясь определить причину такого их поведения, я обычно выяснял, что дело было во взаимоотношениях с матерью, или в том влиянии, которое на ребенка оказывала среда, или в особенностях юного возраста.

То же, с чем я сталкивался в школах, наблюдалось и на фабриках, где в рамках контроля за качеством выполнения работ специалисты стремились определить виновников той или иной ошибки. Как только я отказался от этиологического подхода и принялся искать намерение, ради осуществления которого дети прогуливали уроки, мне удалось

выяснить, что прогулами они обычно пытались добиться внимания со стороны родителей или отомстить кому-нибудь из учителей за телесные наказания. После этого решать проблему прогулов стало гораздо проще. Осознав разницу между этиологическим и телеологическим подходами, я пришел к выводу: *поиск причины ведет к объяснению, но не к решению проблемы.*

Этиология и телеология

ЭТИОЛОГИЯ (каузальность) <i>Определение причинно-следственной связи</i>	ТЕЛЕОЛОГИЯ <i>Подход с опорой на цель и метод ее достижения</i>
<ol style="list-style-type: none"> 1. Прошлое оказывает существенное влияние на настоящее (ориентированность на прошлое). 2. Намерение не имеет значения (индивидуум слаб или не обладает независимостью). 3. Человек считает себя жертвой обстоятельств или мучеником (ментальность жертвы или мученика). 4. Человек и его окружение пребывают в подавленном состоянии (унынии) 	<ol style="list-style-type: none"> 1. Решающее влияние на настоящее оказывают поставленные цели (мировоззрение, ориентированное на будущее). 2. Важную роль играет намерение человека (это признак независимой личности). 3. Творческое мышление позволяет процветать (система взглядов индивидуума). 4. Человек и его окружение увлечены достижением целей (воодушевление)

Ребенок может быть склонен к прогулам потому, что рос без матери, или потому, что в семейном кругу ему не хватало

физического контакта, — и эти объяснения порой звучат довольно убедительно. Однако они ничего не меняют в настоящем, а только усиливают атмосферу вражды во взаимоотношениях родителей и детей. В данном случае важнее сделать так, чтобы сами эти отношения были основаны на уважении и доверии. А далее родитель и ребенок смогут преодолевать возникающие между ними барьеры совместными усилиями.

Анализируя склонность Юкари к соперничеству и перфекционизму, можно заметить, что ее стиль жизни полон типичных ошибок. Из того, как она допрашивает подчиненных, становится ясно, что от них она требует того же стремления к совершенству, что и от себя, заодно пытаясь заставлять их поступать так, как она считает правильным. Заметив это, доктор Адлер объяснил, что у каждого действия есть цель и действия — это всего лишь усилия, которые мы предпринимаем, чтобы достичь своих целей. Одновременно Адлер побуждал Юкари отказаться от обвинительного этиологического подхода и применить более воодушевляющий — телеологический.



2.3.

КОГНИТИВНАЯ ТЕОРИЯ И ТИПИЧНЫЕ ОШИБКИ

**Что такое
субъективная
логика?**

Как я уже писал в про-
логе, когнитивная

теория, являясь главной опорой адлерианской психологии, указывает на то, что люди интерпретируют ситуации в соответствии со своими личными убеждениями. Никто из нас не в состоянии оценивать происходящее объективно, как оно есть.

В адлерианской психологии личная интерпретация, то есть уникальная точка зрения индивида, его образ мышления, оценка самого себя и мира (как всего человечества, так и отдельных людей), называется *субъективной логикой*. Это, скажем так, нечто вроде набора особых очков, которые носит каждый из нас. В этих очках мы видим то, что для других предстает в немного ином свете. Иногда окружающие оценивают что-либо позитивнее или негативнее, чем мы. Субъективная логика временами заставляет неконструктивно (а порой и деструктивно) объяснять

для себя происходящее, усложняя жизнь и подталкивая к конфликтам с людьми. Подобные случаи искаженного восприятия и бесполезные убеждения называются *типичными ошибками*.

Типичные ошибки

Главных типичных ошибок всего пять: *оценочное суждение, преувеличение, игнорирование, чрезмерное обобщение и отрицание собственной ценности*. В напряженных ситуациях подобные ошибки может совершить каждый.

Оценочное суждение выражается в том, что вы приходите к категоричному выводу или вешаете ярлык, не понимая, что ваше мнение в данном случае лишь одно из многих возможных. Юкари, например, считала себя отвратительным руководителем.

Преувеличение означает, что человек делает из мухи слона. Юкари вела себя так, будто против нее ополчились все работники магазина, хотя на самом деле среди них были и те, кто ее поддерживал. Преувеличивая, люди часто употребляют слова «каждый», «всегда», «все».

Игнорирование — это склонность учитывать одну грань ситуации и упускать из виду остальные. Сосредоточившись на тех подчиненных, которые взбунтовались, Юкари не обратила внимания на других, поддержавших ее.

Чрезмерное обобщение — это стремление оценивать как проблему все происходящее, в то время как на самом деле она ограничена каким-то конкретным аспектом. Юкари чрезмерно обобщила, решив, что трудности на работе — особенно в отношениях с подчиненными — указывают на то, что она в целом плохой человек.

Отрицание собственной ценности выражается в склонности преуменьшать свою значимость. По словам Юкари, она ничемная и в ее жизни нет никакого смысла.

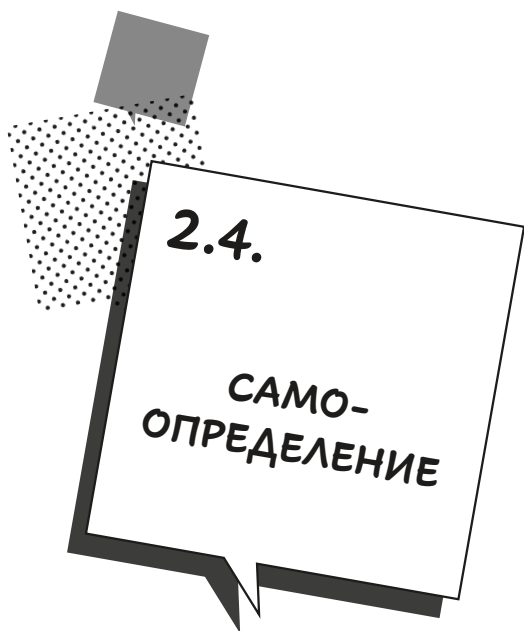
Три способа взглянуть на происходящее с позиции здравого смысла

Доктор Адлер решил помочь Юкари избавиться от искаженного восприятия и сделать выбор в пользу здравого смысла, чтобы мыслить о себе и окружающих конструктивно. О здравом смысле часто говорят как о некоем общем понимании жизни или разумном взгляде на нее, однако в философии и адлерианской психологии принято считать, что здравый смысл — это то, чем обладает каждый из нас (по аналогии со способностью видеть или слышать). В следующей главе мы рассмотрим здравый смысл с новой стороны, однако адлерианская психология побуждает нас формировать мировоззрение, в котором основной акцент сделан на будущее. Для этого, как нередко говорил Адлер, необходимо уметь воспринимать мир глазами, ушами и сердцем других людей.

Тем, кто стремится перейти с уровня типичных ошибок на уровень здравого смысла, Адлер рекомендовал три шага: *поиск доказательств, самонаблюдение и полезные (конструктивные) формулировки*. Первое, что можно сделать, если вы хотите стать мудрее, — это попробовать найти основание для своего мнения. Юкари говорила, что против нее ополчились все, однако ей следовало бы спросить себя, действительно ли это так, и подумать, чем можно доказать эту точку зрения. Тогда бы она поняла, что ошибается.

Второй шаг — самонаблюдение. Стресс заставляет допускать сразу несколько типичных ошибок, поэтому научитесь вовремя осознавать это и останавливать себя еще до того, как начнете совершать опасные действия.

Третий шаг: используйте полезные (конструктивные) формулировки. С их помощью вы разорвете веревку, которая тянет вас в деструктивном направлении.



Все критерии оценки в вашем распоряжении

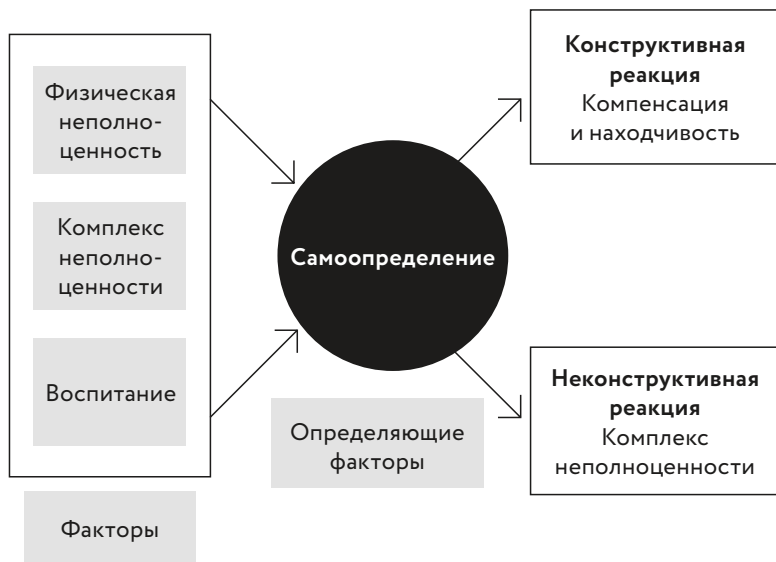
О самоопределении
я уже писал в про-

логе, когда речь шла о том, что человека не следует считать жертвой обстоятельств или воспитания и что изменить свою жизнь способен каждый. Полагая, что на характер отчасти влияют гены и среда, нужно помнить, что решающим звеном все-таки является сам человек. То есть вы формируете сами себя. И это значит, что вам под силу себя изменить. Хочу остановиться на этом подробнее.

Взгляните на рисунок, приведенный на следующей странице. Самоопределение влияет на все слагаемые вашего «я» и выражается не просто в том, чтобы формировать свой характер, невзирая на воспитание или чувство неполноценности. С точки зрения субъективной логики вы сами решаете, продолжать ли вести ограничивающий вас стиль жизни, реагируя на ситуации неконструктивно, или все же сделать выбор в пользу трех составляющих здравого смысла (поиска

доказательств, самонаблюдения и полезных формулировок), чтобы подходить к решению проблем конструктивно. Будет ли реакция полезной или бесполезной — решаете вы, поскольку в вашем распоряжении все критерии оценки.

Этиология и телеология



Вы сформировали себя сами.
Значит, сможете себя изменить!



Физическая неполноценность, чувство неполноценности и комплекс неполноценности

Раскрывая тему неполноценности, можно уделить внимание трем аспектам:

- **Физическая неполноценность.** Какая-либо часть вашего тела отличается объективной, то есть физической, неполноценностью.
- **Чувство неполноценности.** Ваша субъективная точка зрения, согласно которой в вас чего-то недостает. Она основана на сравнении себя скорее не с другими, а со своим идеальным «я».
- **Комплекс неполноценности.** Склонность выставлять свою неполноценность напоказ, при этом избегая выполнения тех дел, которые вам нужно выполнять (жизненные задачи).

Физическая неполноценность выражается в том, что ваше тело (органы чувств, внутренние органы, кости и т. д.) обладает ограниченной функциональностью. Эта особенность может быть как врожденной, так и приобретенной. Сам Адлер болел рахитом и относил это к категории, которую называл «неполноценность органов». Словосочетание же «чувство неполноценности» обычно наталкивает на мысль о результате сравнения человека с окружающими, однако в рамках адлерианской психологии указанное понятие означает неприятные чувства, которые появляются при сопоставлении себя со своим идеальным «я».

В четвертой части книги мы остановимся на чувстве неполноценности подробнее. Принципиальная разница между физической неполноценностью и чувством неполноценности заключается в том, что *первая объективна, вторая — субъективна*.

Это значит, что человек может ощущать себя неполноценным в обстоятельствах, когда на самом деле никакой неполноценности в нем нет. И наоборот, в некоторых ситуациях мы объективно неполноценны, но сами себя таковыми не чувствуем.

Что касается комплекса неполноценности, в своей книге «Наука жить» Адлер описывает его следующим образом: «не что иное, как преувеличенное чувство неполноценности» и «сродни болезни». Речь идет о состоянии, при котором человек использует свою неполноценность как оправдание, чтобы избежать выполнения жизненных задач, связанных с упоминавшимися ранее категориями «работа», «дружба» и «любовь». Некоторые люди иногда намеренно демонстрируют свою неполноценность, чтобы привлечь к ней внимание, и это тоже можно считать проявлением комплекса неполноценности. Встречается и противоположная склонность — выставление напоказ того, в чем человек лучше других. Это называется комплексом превосходства. Первопричина его формирования такая же, как и у комплекса неполноценности, а именно недостаток смелости.

Адлер-феминист

В декабре 1897 года Адлер женился на русской еврейке Раисе Эпштейн (родилась в 1873 году в Москве), с которой познакомился весной того же года на политическом митинге. В Вену, которая в ту пору была мировым центром политики, культуры и искусства, Раиса приехала учиться. (Стоит отметить, что в те времена женщинам было запрещено поступать в университеты.) Умная и красивая, Раиса вышла замуж за Адлера, привлекательной внешностью не отличавшегося. На их совместной фотографии, которую вы видели в манге, они запечатлены примерно такими, какими и были в реальности.

У Альфреда и Раисы родилось четверо детей: Валентина (1898), Александра (1901), Курт (1905) и Корнелия (1909). Говорят, Адлер в своих домашних души не чаял. Раиса, несмотря на строгие гендерные стандарты той эпохи, принимала участие в дискуссиях Адлера с его друзьями, излагала порой довольно радикальные мысли и вела деятельность, связанную с политикой и культурой.

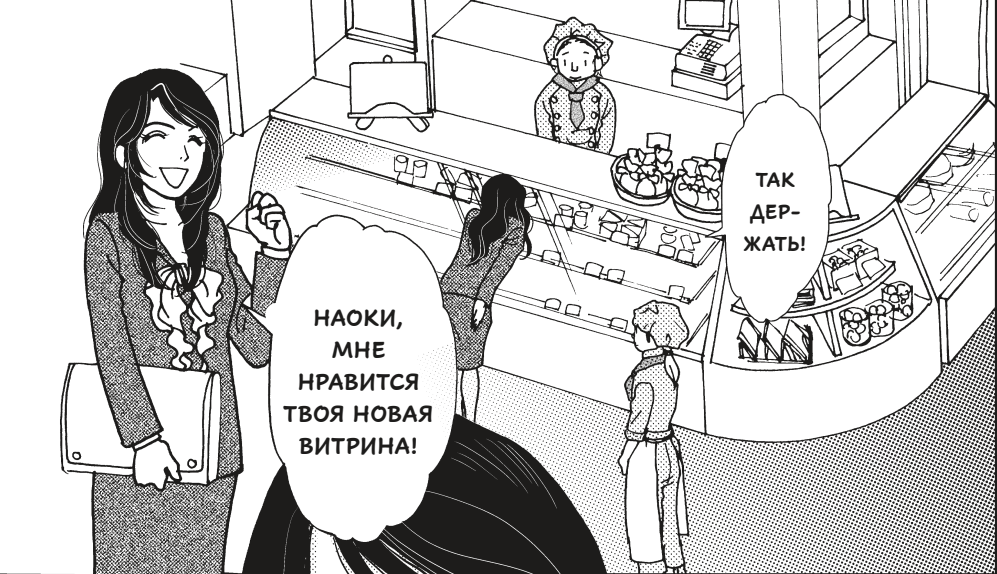
Вероятно, благодаря влиянию Раисы Адлер первым среди психологов предложил идею равенства мужчин и женщин, выступив в качестве защитника прав прекрасного пола. Именно поэтому датский скульптор Тайра Болдсен создала памятник, посвященный 99 знаменитым женщинам и одному знаменитому мужчине — Альфреду Адлеру.

О том, что Адлер был ярким сторонником равенства между полами, говорили, например, Хайнц Ансбахер и его жена Ровена, совместно написавшие книгу *The Individual Psychology of Alfred Adler* («Индивидуальная психология Альфреда Адлера»), в которую вошли работы самого Адлера и комментарии Ансбахеров, а также книгу *Cooperation Between the Sexes* («Взаимодействие полов»).

часть 2

РОЛЬ ЭМОЦИЙ В ФОРМИРОВАНИИ СТИЛЯ ЖИЗНИ





НАОКИ,
МНЕ
НРАВИТСЯ
ТВОЯ НОВАЯ
ВИТРИНА!

ТАК
ДЕР-
ЖАТЬ!

ОТ-
ЛИЧ-
НО!

ОЧЕНЬ
КРА-
СИВО.

МАЗДЗИМА
ЗАМЕТНО
ИЗМЕНИ-
ЛАСЬ.

СТАЛА
ПРИВЕТ-
ЛИВОЙ.

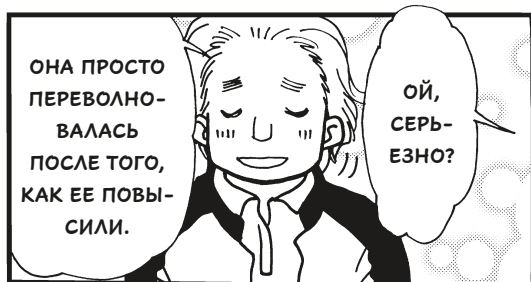


ОНА НАС
ПОДДЕРЖИВАЕТ!
И МНЕ ТЕПЕРЬ
ХОЧЕТСЯ РАБОТАТЬ
ЛУЧШЕ.

ЗРЯ МЫ
ТОГДА ПОШЛИ
В ГЛАВНЫЙ
ОФИС И ПО-
ЖАЛОВАЛИСЬ
НА НЕЕ.

ТАЙНА
ВЫБРОШЕННЫХ
ЦЕННИКОВ

ЭПИЗОД 3



ОНА ПРОСТО
ПЕРЕВОЛНО-
ВАЛАСЬ
ПОСЛЕ ТОГО,
КАК ЕЕ ПОВЫ-
СИЛИ.

ОЙ,
СЕРЬ-
ЕЗНО?



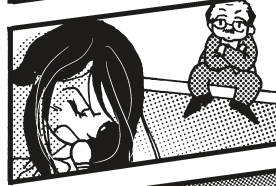
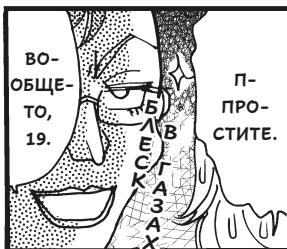
ОПАСНОСТЬ
ОПАСНОСТЬ

А?

ОПАСНОСТЬ ОПАСНОСТЬ

ЛЮДИ
ТАК БЫСТРО
НЕ МЕНЯ-
ЮТСЯ.

Управляющая магазином
в городе Асия
Рейко Киба





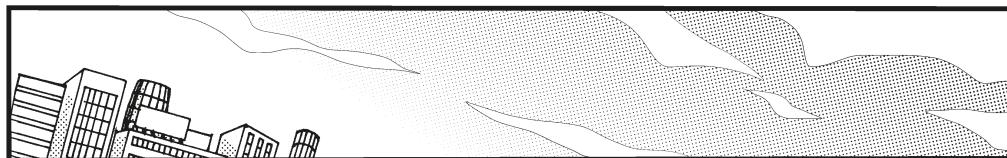


ВООДУШЕВЛЯТЬ —
ЗНАЧИТ...

...ДАРИТЬ
СИЛУ ДЛЯ
ПРЕОДОЛЕ-
НИЯ ТРУД-
НОСТЕЙ,
ПРАВДА?

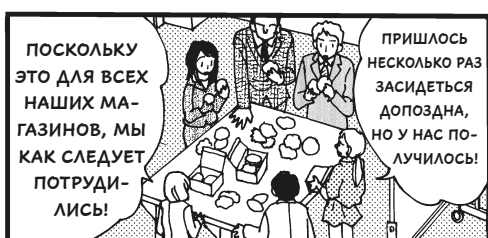
ЧТО Ж,
МНЕ
И ПРАВДА
ХОРОШО.

ДУМАЮ,
ВСЕ
ПОЛУ-
ЧИТСЯ.



УХ ТЫ,
ВЫ СДЕЛАЛИ
НОВЫЕ
ЦЕННИКИ?

ОЧЕНЬ
МИЛЫЕ!



ПОСКОЛЬКУ
ЭТО ДЛЯ ВСЕХ
НАШИХ МА-
ГАЗИНОВ, МЫ
КАК СЛЕДУЕТ
ПОТРУДИ-
ЛИСЬ!

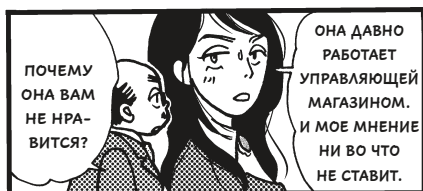
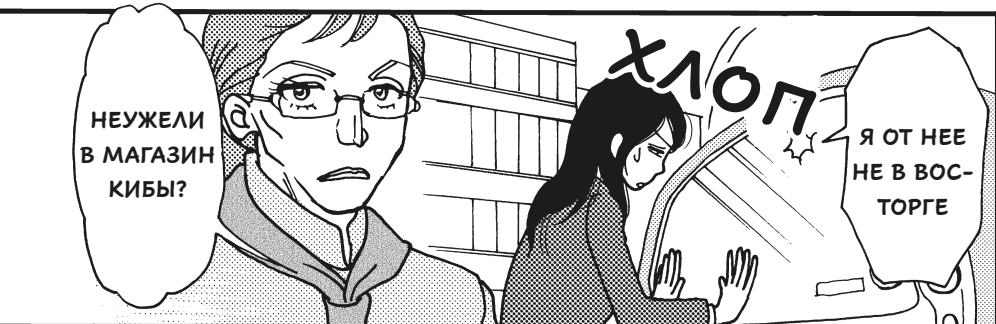
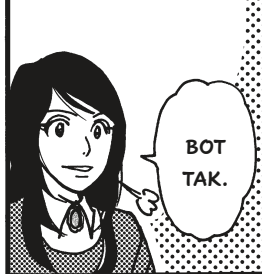
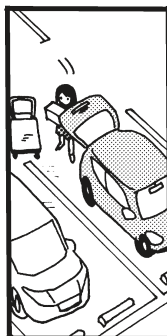
ПРИШЛОСЬ
НЕСКОЛЬКО РАЗ
ЗАСИДЕТЬСЯ
ДОПОЗДНА,
НО У НАС ПО-
ЛУЧИЛОСЬ!



ЗДОРОВО!
УВЕРЕНА,
УПРАВЛЯЮЩИМ
МАГАЗИНАМИ
ПОНРАВИТСЯ!

ПРИЯТНО
СЛЫШАТЬ!

ЗНАЧИТ,
МЫ СТАРАЛИСЬ
НЕ НАПРАСНО!



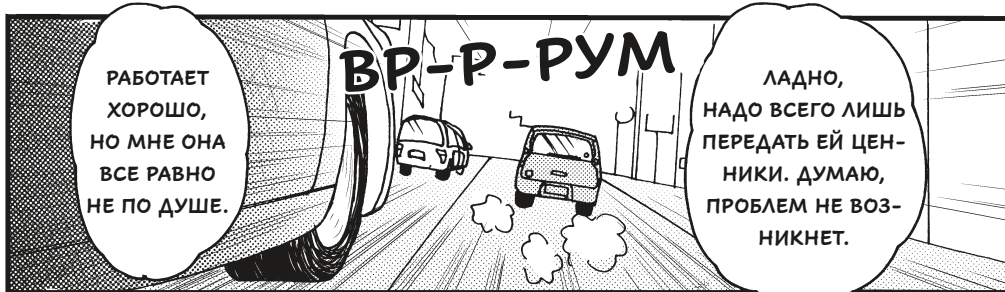


КИБА
ОЧЕНЬ
ПРЕДАНА
КОМПА-
НИИ.



НЕУДИ-
ВИТЕЛЬНО,
ЧТО МЕНЯ
ОНА
НЕ УВА-
ЖАЕТ.

КИБА
ОЧЕНЬ
УПРЯ-
МАЯ.



РАБОТАЕТ
ХОРОШО,
НО МНЕ ОНА
ВСЕ РАВНО
НЕ ПО ДУШЕ.

ВР-Р-РУМ

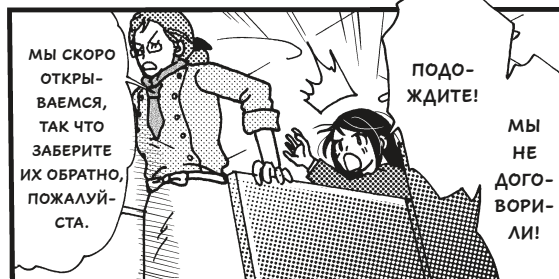
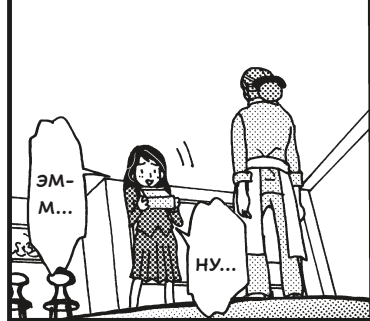
ЛАДНО,
НАДО ВСЕГО ЛИШЬ
ПЕРЕДАТЬ ЕЙ ЦЕН-
НИКИ. ДУМАЮ,
ПРОБЛЕМ НЕ ВОЗ-
НИКНЕТ.

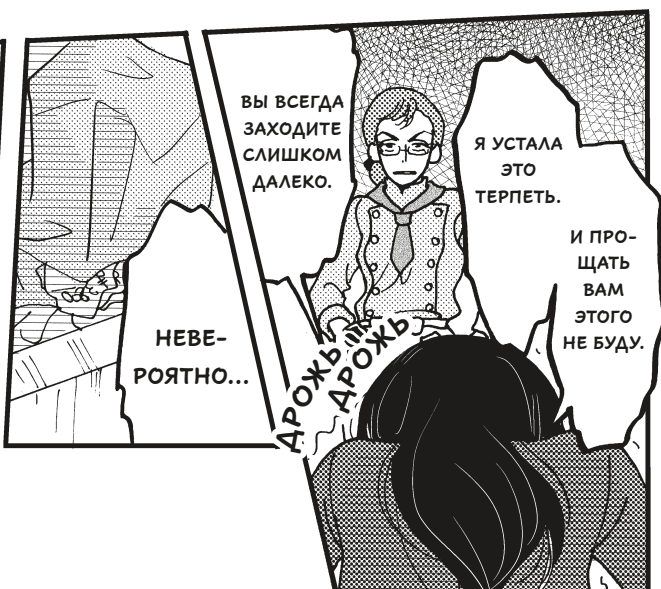
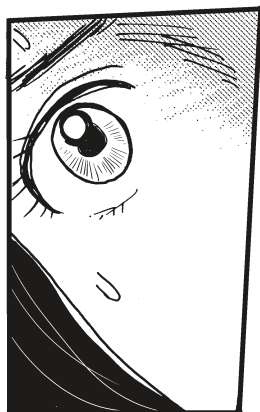


ЦЕННИКИ?
ВОТ ЭТИ?

НЕТ,
СПАСИБО.







ВЫ ХОТЬ
ПРЕДСТАВЛЯ-
ЕТЕ, СКОЛЬКО
ЛЮДИ ТРУ-
ДИЛИСЬ
НАД ЭТИМИ
ЦЕННИ-
КАМИ?!

НЕ ЗА-
БЫВАЙТЕ:
Я ЗДЕСЬ
РЕГИО-
НАЛЬНЫЙ
МЕНЕДЖЕР!

ВАМ
ПРИДЕТСЯ
ИСПОЛЬЗО-
ВАТЬ ЭТИ
ЦЕННИКИ!

О,
КОЕ-КТО
ПОКАЗАЛ
СВОЕ
ИСТИННОЕ
ЛИЦО!

ЧТО?

В ПО-
СЛЕДНЕЕ
ВРЕМЯ
ВЫ ВЕЛИ
СЕБЯ
БЛАГО-
РАЗУМ-
НО...

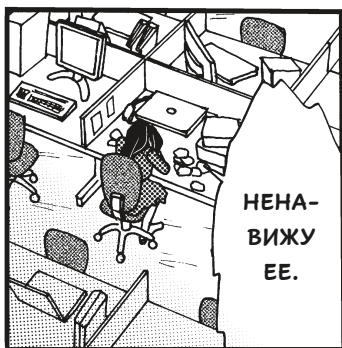
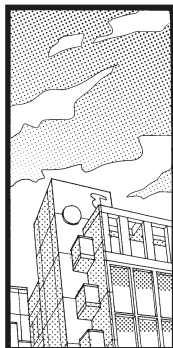
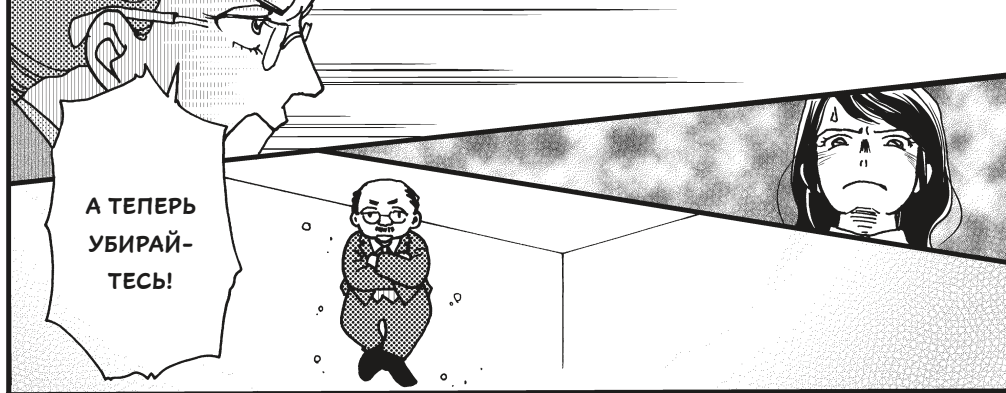
А НА НАС
ВАМ
ПЛЕВАТЬ!

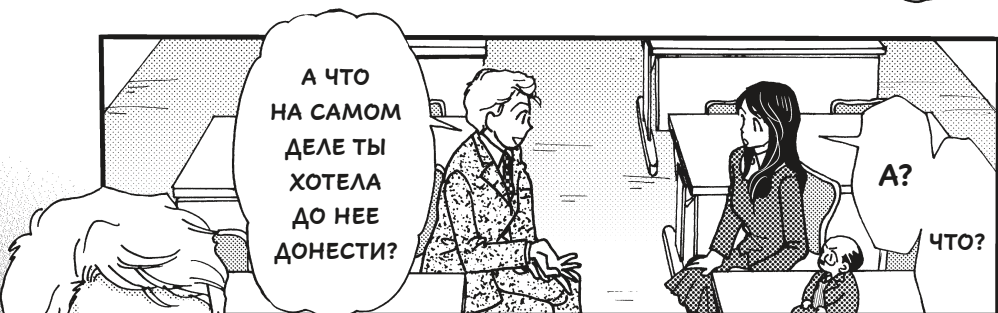
...НО ТЕ-
ПЕРЬ ЯСНО:
ВЫ ПРИ-
ТВОРЯЛИСЬ,
ЧТОБЫ
ДОСТИЧЬ
СВОИХ
ЦЕЛЕЙ.



МОЖЕТ,
ОСТАЛЬНЫХ
УПРАВЛЯ-
ЮЩИХ ВЫ
ОДУРАЧИТЕ,
НО ТОЛЬКО
НЕ МЕНЯ.







ПОЭТОМУ КОГДА НАЧИНАЕШЬ ЗЛИТЬСЯ, СНАЧАЛА СДЕЛАЙ ГЛУБОКИЙ ВДОХ.

ЗАНОВО ПРОАНАЛИЗИРУЙ СИТУАЦИЮ. КАКОВА СЕЙЧАС ТВОЯ ПЕРВИЧНАЯ ЭМОЦИЯ? ИЗ-ЗА ЧЕГО ТЫ ЗЛИШЬСЯ?

С ПОМОЩЬЮ ТАКОГО ПОДХОДА ТЫ СМОЖЕШЬ РЕШАТЬ ПРОБЛЕМЫ С ОПОРОЙ НА БУДУЩЕЕ.

Э-Э...
ХМ.

ЭЙ, НОМУРА, СОБРАНИЕ ВОТ-ВОТ НАЧНЕТСЯ.

ИЗВИНИ, МНЕ ПОРА ИДТИ. ОБРАЩАЙСЯ, ЕСЛИ ТЕБЕ ЕЩЕ РАЗ ПОНАДОБИТСЯ ВЫГОВОРИТЬСЯ.

ПЕРВИЧНЫЕ ЭМОЦИИ И ВЗГЛЯД В БУДУЩЕЕ...

ОН ЗНАЕТ, ЧТО ГОВОРИТ.

ДА, ЕСЛИ Я РАЗБЕРУСЬ СО СВОИМИ ПЕРВИЧНЫМИ ЭМОЦИЯМИ, ТО, ВОЗМОЖНО, СМОГУ ИЗБЕЖАТЬ КОНФЛИКТОВ, НО...

...МЫ С МЕНЕДЖЕРОМ КИБОЙ НЕ ЛАДИМ — И ВСЕ ТУТ.

Я ДУМАЛА, ЧТО ИЗМЕНИЛАСЬ, ЧТО ТЕПЕРЬ УМЕЮ УЖИВАТЬСЯ С УПРАВЛЯЮЩИМИ.

ЛИЧНОСТЬ, ИЛИ, СКОРЕЕ, СТИЛЬ ЖИЗНИ, — ЭТО НЕ ТО, ЧТО МОЖНО ЛЕГКО ИЗМЕНИТЬ.

ЧТО? В КАКОМ СМЫСЛЕ?!



КАК
Я УЖЕ
ГОВОРИЛ,
ВЫ САМИ
РЕШАЕТЕ,
КАК
ДЕЙСТВОВАТЬ.

НО
СИЛЬНЕЕ
ВСЕГО
НА ВАС
ВЛИЯЕТ
СТИЛЬ
ЖИЗНИ.



ЧТО
ЭТО
ЗНАЧИТ?

СТИЛЬ ЖИЗНИ —
ЭТО ПОНЯТИЕ,
ОЗНАЧАЮЩЕЕ
МЫСЛИ ЧЕЛОВЕКА,
ЕГО ЭМОЦИИ
И ДЕЙСТВИЯ.



ВЫ СФОРМИРОВАЛИСЬ
ПОД ВЛИЯНИЕМ
ПЕРЕЖИТЫХ
ВАМИ
СОБЫТИЙ.

НУ...
ДА, КОНЕЧНО.



Ценности сообществ, в которых человек состоит

- Занятия, связанные с этими ценностями

ТО, ЧТО
СОБОЙ
ПРЕДСТАВЛЯЕТ
ВАШ
СТИЛЬ
ЖИЗНИ...
...В БОЛЬШОЙ
СТЕПЕНИ
ЗАВИСИТ
ОТ ВАШЕГО
ФИЗИЧЕСКОГО
СОСТОЯНИЯ,
СРЕДЫ
И КУЛЬТУРЫ.

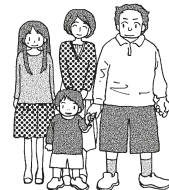
Физическое состояние

- Врожденный темперамент
- Физические возможности



Среда

- Очередность рождения в семье
- Ценности семьи
- Атмосфера в семье



ДА,
НЕЛЕГКО
ИЗМЕНИТЬ
СТИЛЬ
ЖИЗНИ,
КОТОРЫЙ
ФОРМИРОВАЛСЯ
ДЕСЯТИЛЕТИЯМИ.



ВОТ ИМЕННО.
И ПОЭТОМУ ВСЕГДА
БУДУТ ЛЮДИ,
КОТОРЫЕ ДРУГ
С ДРУГОМ НЕСОВМЕСТИМЫ.

К ПРИМЕРУ,
ВЫ МОЖЕТЕ НЕДОЛЮБИВАТЬ ЛЮДЕЙ
СТАРШЕ ВАС, ПОТОМУ
ЧТО В ПРОШЛОМ ОДИН
ИЗ НИХ КОНФЛИКТОВАЛ С ВАМИ.

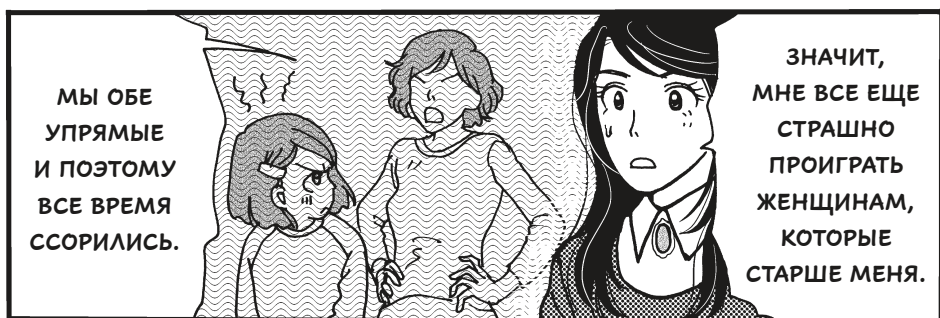


ДА,
ТОЧ-
НО...



КА-
ЖЕТСЯ,
Я ПО-
НЯЛА.

МЕНЕДЖЕР
КИБА
ПОХОЖА
НА МОЮ
МАМУ.



МЫ ОБЕ
УПРЯМЫЕ
И ПОЭТОМУ
ВСЕ ВРЕМЯ
ССОРИЛИСЬ.

ЗНАЧИТ,
МНЕ ВСЕ ЕЩЕ
СТРАШНО
ПРОИГРАТЬ
ЖЕНЩИНАМ,
КОТОРЫЕ
СТАРШЕ МЕНЯ.



НАВЕРНОЕ,
ОТСЮДА
И МОЕ ИС-
КАЖЕННОЕ
ВОСПРИ-
ЯТИЕ УПРАВ-
ЛЯЮЩЕЙ
КИБЫ...



НО ЕСЛИ
Я НЕ МОГУ
ИЗМЕНИТЬ
СВОЙ СТИЛЬ
ЖИЗНИ,
ТО ПРИДЕТСЯ
СДАТЬСЯ?

НИ
В КОЕМ
СЛУЧАЕ.

ВСТАЕТ



ВАМ
ПРОСТО
НАДО
ПРИ-
ЗНАТЬ...

...ЧТО
ВСЕ ЛЮДИ
РАЗНЫЕ!



ПРИЗНАТЬ,
ЧТО ВСЕ
ЛЮДИ
РАЗНЫЕ?



НО ВЕДЬ
ЭТА
УПРАВЛЯ-
ЮЩАЯ...



КАЖДЫЙ
ИЗ НАС
НЕПОХОЖ
НА ДРУГИХ
И НЕЗА-
МЕНИМ.

УВАЖАЙТЕ
УНИКАЛЬ-
НОСТЬ
ЧЕЛОВЕКА.



РАССМО-
ТРИТЕ
ДЕЙСТВИЯ
ОКРУЖА-
ЮЩИХ
С ИНОГО
РАКУРСА.

РАЗВЕ
ТА ЖЕНЩИ-
НА ЗЛИЛАСЬ
ПРОСТО
ТАК?



МОЖЕТ,
ОНА УВИДЕЛА
ТО, ЧЕГО ВЫ
НЕ ЗАМЕТИЛИ,
И ПО-СВОЕМУ
ЭТО ИНТЕР-
ПРЕТИРО-
ВАЛА.

...



НЕТ...
НЕ МОЖЕТ
БЫТЬ.

ЕСЛИ ВЫ
ПРОСТО
ИЗМЕНИТЕ
СВОЕ МИРО-
ВОЗЗРЕНИЕ,
ТО НЕДОСТАТ-
КИ МОГУТ
ПРЕВРАТИТЬСЯ
В ДОСТОИ-
НСТВА!

ВЗГЛЯ-
НИТЕ!



Недостатки и достоинства

Недостаток	Достоинство, за которое принят недостаток
Трусость	Осторожность
Нерешительность	Нежелание принимать необдуманные решения
Переменчивое настроение	Чувствительность
Упрямство	Твердые убеждения
Резкость	Умение ясно излагать свою точку зрения
Неумение выражать мысли	Умение слушать
Робость	Тонкая душевная организация
Неумение сказать нет	Великодушие

Недостаток	Достоинство, за которое принят недостаток
Много-словность	Способность подробно передавать информацию
Властность	Лидерские качества
Доверчивость	Доброта
Неумение расположить к себе	Зрелость



УХ ТЫ!



Уважение — способность вести себя со всеми людьми достойно и вежливо.

Доверие — готовность искать добрые побуждения в поведении людей и верить им, не требуя доказательств.

Содействие — стремление прийти к единому мнению для достижения той или иной цели и совместно выполнять действия по ее достижению.

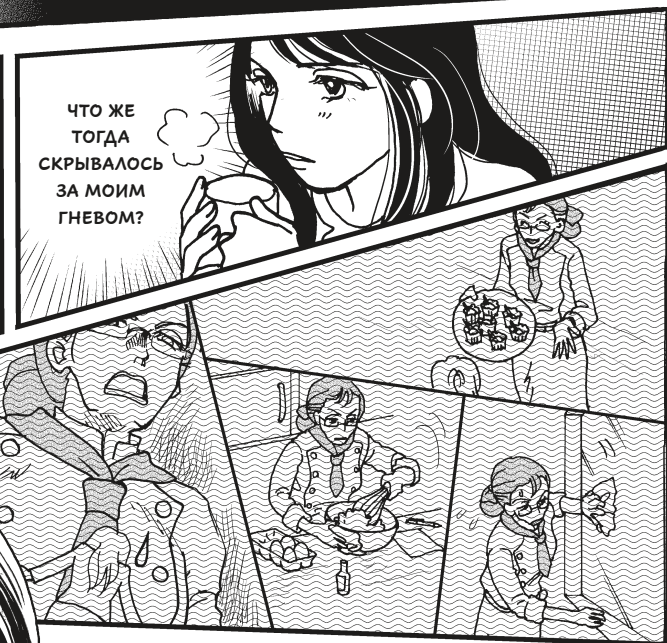
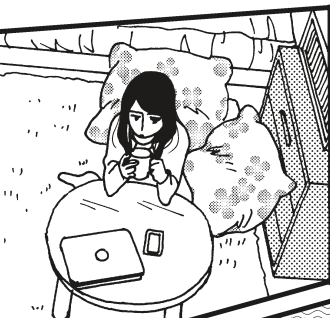
Сочувствие — готовность понять мысли, чувства и обстоятельства жизни других людей.



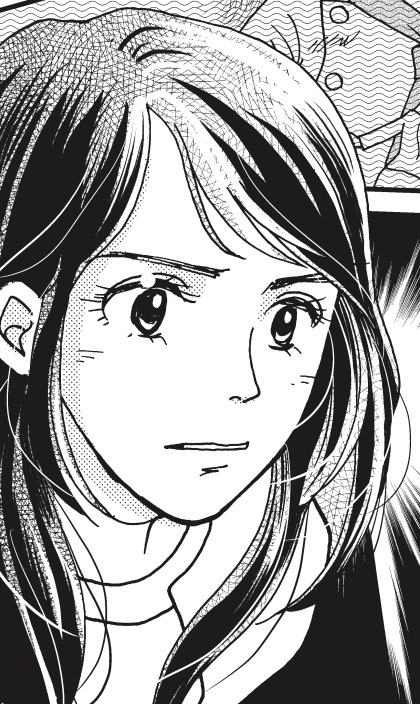
КОГДА
УВИДИТЕ ЕЕ,
ПОСТАРАЙТЕСЬ
ПОНЯТЬ, КАКУЮ
ИЗ ПЕРВИЧ-
НЫХ ЭМОЦИЙ
ВЫ ЧУВСТВОВАЛИ
В ПРОШЛЫЙ РАЗ,
НО НЕ СМОГЛИ
ВЫРАЗИТЬ.

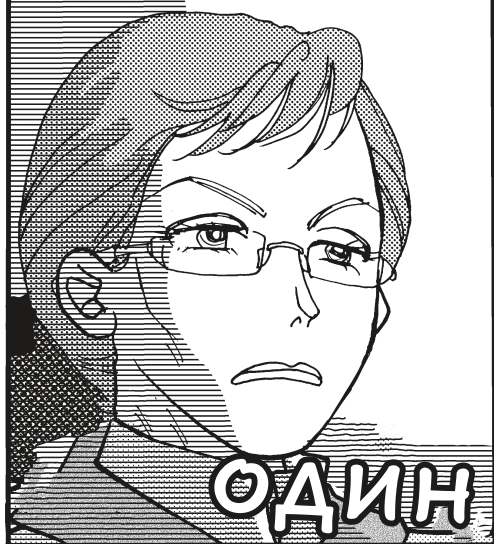


ЧТО ЖЕ
ТОГДА
СКРЫВАЛОСЬ
ЗА МОИМ
ГНЕВОМ?

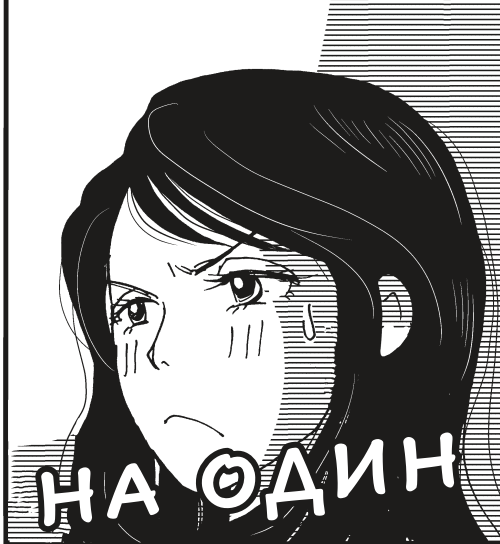


ЯСНО...
ЗНАЧИТ,
ВОТ ЧТО
Я ИСПЫТЫВАЛА
НА САМОМ
ДЕЛЕ...





ОДИН



НА ОДИН



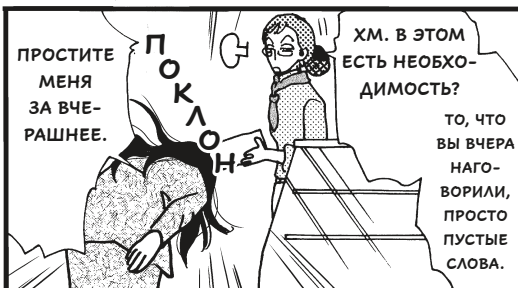
ЭТО
СНОВА ВЫ?
ЧТО ВАМ
НУЖНО?

...

МЫ ЗА-
НЯТЫ. ГО-
ТОВИМСЯ
ОТКРЫ-
ВАТЬ МА-
ГАЗИН.



ОХИМАЕТ
ЗУБЫ!



ПРОСТИТЕ
МЕНЯ
ЗА ВЧЕ-
РАШНЕЕ.

ПОКЛО-
Н

ХМ. В ЭТОМ
ЕСТЬ НЕОБХО-
ДИМОСТЬ?

ТО, ЧТО
ВЫ ВЧЕРА
НАГО-
ВОРИЛИ, ПРОСТО
ПУСТЫЕ
СЛОВА.



ДЕРЖИ
СЕБЯ
В РУ-
КАХ...

ИНТЕРЕСНО,
ПОЗВОЛЯТ ЛИ
МНЕ РАБОТАТЬ
С ДРУГИМ
РЕГИО-
НАЛЬНЫМ
МЕНЕД-
ЖЕРОМ?

ДЕРЖИ
СЕБЯ
В РУКАХ...



Я ВЫШЛА
ИЗ СЕБЯ,
КОГДА ВЫ
ВЫБРО-
СИЛИ
ЦЕННИКИ.

Я ДАЛА
ПОНЯТЬ,
ЧТО ОНИ
НАМ
НЕ НУЖ-
НЫ.



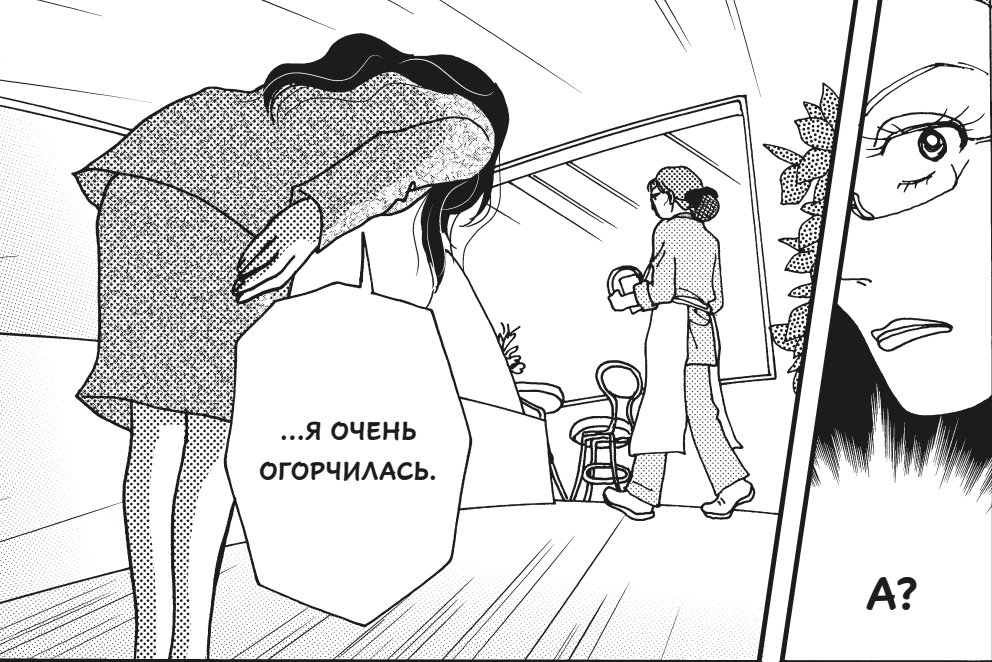
НО Я
МНОГО
ДУМАЛА
ОБ ЭТОМ.

М-М?

О ТОМ,
ПОЧЕМУ Я
ТАК РАЗО-
ЗЛИЛАСЬ.

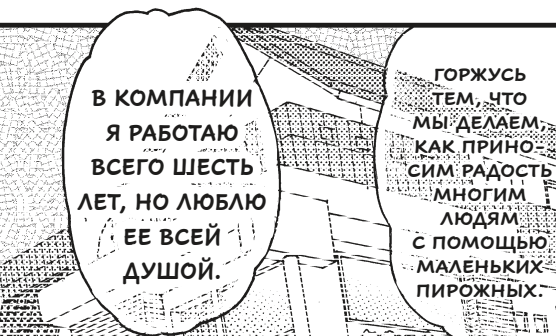


В ГЛУ-
БИНЕ
ДУШИ...



...я очень
огорчилась.

А?



В КОМПАНИИ
Я РАБОТАЮ
ВСЕГО ШЕСТЬ
ЛЕТ, НО ЛЮБЮ
ЕЕ ВСЕЙ
ДУШОЙ.

ГОРЖУСЬ
ТЕМ, ЧТО
МЫ ДЕЛАЕМ,
КАК ПРИНО-
СИМ РАДОСТЬ
МНОГИМ
ЛЮДЯМ
С ПОМОЩЬЮ
МАЛЕНЬКИХ
ПИРОЖНЫХ.



НУ И?



НО
С ВАМИ Я
НЕ СРАВ-
НЮСЬ,
МЕНЕД-
ЖЕР
КИБА.

ЧТО?



ВИДЯ ВАШЕ
ОТНОШЕНИЕ
И ПОДХОД
К РАБОТЕ...

...я поняла,
насколь-
ко сильно
вы любите
компанию.



ПОЭТОМУ
Я ПРОСТО
НЕ МОГЛА
ПОВЕРИТЬ,
ЧТО ВЫ МО-
ЖЕТЕ ВОТ
ТАК ВЗЯТЬ
И ВЫБРОСИТЬ
ЦЕННИКИ!

Я ЗАСО-
МНЕВАЛАСЬ
В ТОМ, ЧТО
ВЫ ЦЕНИТЕ
КОМПА-
НИЮ...

...и
поэтому
я огорчи-
лась.



СЮДА
ПРИХО-
ДЯТ...

...В ОСНОВ-
НОМ ПРЕД-
СТАВИТЕЛИ
СТАРШИХ
ПОКОЛЕ-
НИЙ.

НО НА ТЕХ
ЦЕННИКАХ
НАДПИСИ
БЫЛИ СДЕЛА-
НЫ МЕЛКИМ
ШРИФТОМ,
ТАК?



ЭТО, КОНЕЧНО,
ВЫГЛЯДИТ
КРАСИВО. И БО-
ЛЕЕ МОЛОДЫМ
ПОКУПАТЕЛЯМ
ПОНРАВИ-
ЛОСЬ БЫ.

НО В ЭТОТ
МАГАЗИН
МОЛОДЕЖЬ
ЗАХОДИТ
РЕДКО.

ЗДЕСЬ
НУЖНЫ
КРУПНЫЕ
НАДПИСИ.

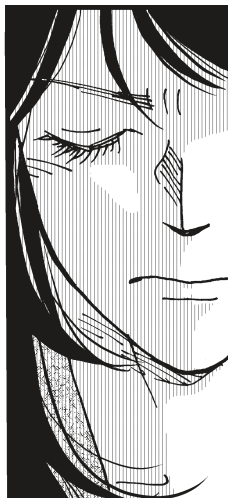
ОНА
ПРАВА.
НО
ВЫ ВЕДЬ
ДАЖЕ
НЕ ПО-
ДУМАЛИ
ОБ
ЭТОМ.

ВЫ НЕ ПОНЯЛИ
СУТИ ПРОБЛЕМЫ
И ПРОСТО ОТ-
СТАИВАЛИ СВОЮ
ТОЧКУ ЗРЕНИЯ,
ДУМАЯ ТОЛЬКО
ОБ УСИЛИЯХ,
КОТОРЫЕ ПРИ-
ЛОЖИЛ ОТДЕЛ
ПРОДАЖ. ПОТО-
МУ Я И ВЫШЛА
ИЗ СЕБЯ.

ВЫ ЖЕ
РЕГИО-
НАЛЬНЫЙ
МЕНЕД-
ЖЕР,
ТАК?

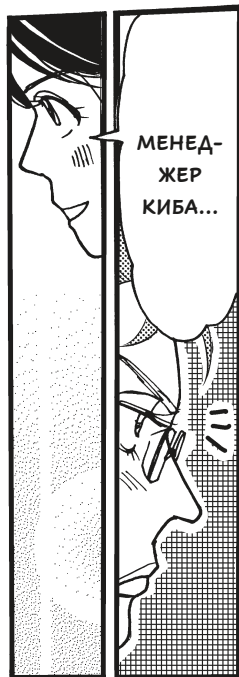
ВЫ
ДОЛЖНЫ
ПОМНИТЬ,
КАКИЕ
КЛИЕНТЫ
ПРИХОДЯТ
В НАШ
МАГАЗИН.

ВАША ЗАДА-
ЧА — УЛУЧ-
ШАТЬ ВЗАИ-
МОДЕЙСТВИЕ
МЕЖДУ
МАГАЗИНАМИ
И ГЛАВНЫМ
ОФИСОМ.



ТЕМ
НЕ МЕ-
НЕЕ...







ВЫ ОЧЕНЬ
ХОРОШИЙ
ЧЕЛОВЕК.

ЧТО?!

О ЧЕМ
ВЫ ГОВО-
РИТЕ?!



ВОЗВРА-
ЩАЙТЕСЬ
К РАБОТЕ!

СИЮ
СЕКУНДУ!



ЕСЛИ ПРИНИМАТЬ
ЧЕЛОВЕКА ТАКИМ,
КАКОЙ ОН ЕСТЬ,
ЭТО ПРИВОДИТ
К УЛУЧШЕНИЮ
ВАШИХ С НИМ
ОТНОШЕНИЙ!



ДА,
ПОНИМАЮ.
КАЖДОМУ
МАГАЗИНУ
НУЖЕН
ОСОБЫЙ
ВИД ЦЕН-
НИКОВ.

ХОРОШО,
ПОДНИМУ
ЭТУ ТЕМУ
НА СЛЕ-
ДУЮЩЕМ
СОБРА-
НИИ.

Кендзи Макимура
Директор



БЛА-
ГО-
ДАРИЮ.

НЕ
БУДУ
ВАМ
МЕ-
ШАТЬ.



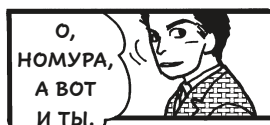
ДЗЫНЬ

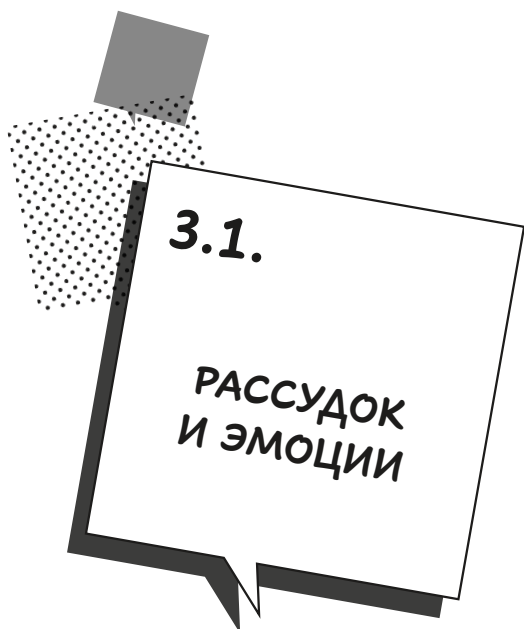


ЗДРАВ-
СТВУЙ-
ТЕ,
МАКИ-
МУРА.

К ВАМ
НЕ ЗА-
ХОДИЛА
ДЕВУШКА
ПО ИМЕНИ
ЮКАРИ?

МЕНЕД-
ЖЕР
КИБА...





**Ложь,
которая кроется
за фразой
«Я знаю, но не могу
перестать»**

Как я уже писал в прологе, в адлерианской психологии утверждение «Я знаю, что мне это вредит, но не могу от этого отказаться» не считается признаком конфликта между сознанием и подсознанием либо между рассудком и эмоциями.

К примеру, «Я понимаю, что пожалею об этом, но делать домашнее задание буду в самом конце летних каникул», «Я знаю, что набираю вес, но не могу отказаться от лапши быстрого приготовления после алкоголя» и другие подобные мысли, которые возникают в течение дня, на первый взгляд кажутся проявлением противоречий между рассудком и эмоциями, сознанием и подсознанием, телом и разумом. Однако со временем мы понимаем, что эти мысли и чувства находятся во взаимодополняющих отношениях.

Для того чтобы понять, каким образом рассудок и эмоции дополняют друг друга, сначала нужно определить, какую роль играют эмоции.

1. Эмоции тесно связаны с телом, мыслями и действиями.
2. В отличие от когнитивных процессов, представляющих собой рациональные циклы, эмоции относятся к циклам иррациональным.

Эмоции не возникают сами собой, они имеют прямое отношение к телу, мыслям и действиям. Связь с телом можно легко проследить, если вспомнить, каким отдохнувшим вы себя чувствуете после хорошего сна или, наоборот, какую усталость ощущаете, когда болеете простудой. Но как эмоции могут быть связаны с мыслями? Рассмотрим пример. Допустим, вы сердитесь, когда кто-то из коллег опаздывает на собрание. Причина вашего состояния заключается в следующих убеждениях (мыслях): «Он должен был прийти за пять минут до начала собрания» или «Он должен приходить вовремя». Что касается связи эмоций с действиями, представьте, как начинаете паниковать, когда близится дедлайн по задаче, которую вы откладывали в долгий ящик. Из этого можно сделать простой вывод: бездействие приводит к тому, что вы чувствуете себя плохо.

Теперь поговорим о втором аспекте эмоций. Чаще всего мы сначала думаем о каком-нибудь действии, а потом совершаем его. Таким образом, мы следуем логичным циклам. Тем не менее движение по ним может быть довольно медленным.

Временами, в ответ на это замедление, наши эмоции начинают нестись иррациональными путями, стремительно побуждая к действию. Общаясь с Кибой, Юкари чувствовала, что ничего хорошего не выходит, и потому попыталась отстоять свой авторитет с позиции «Делайте, как я говорю!». Это пример того, как к действиям нас подталкивают иррациональные циклы.



Можно рассмотреть и другой пример*. Один молодой японец разозлился на своего начальника, менеджера по продажам, за то, что тот донимал его наподобие «Да хоть из окна прыгай!» или «Иди к черту!». На очередном собрании отдела продаж, когда менеджер озвучил какую-то мысль, молодой человек вскочил с места и неожиданно произнес: «Чтоб ты провалился!» На совещании Комитета по соблюдению правовых норм грубые слова менеджера, которые он ранее говорил подчиненному, были признаны нарушением, и, таким образом, юноша избежал наказания. Тем не менее описанная эмоциональная вспышка — пример того, как иллогичные пути приводят к поспешным и опасным действиям.

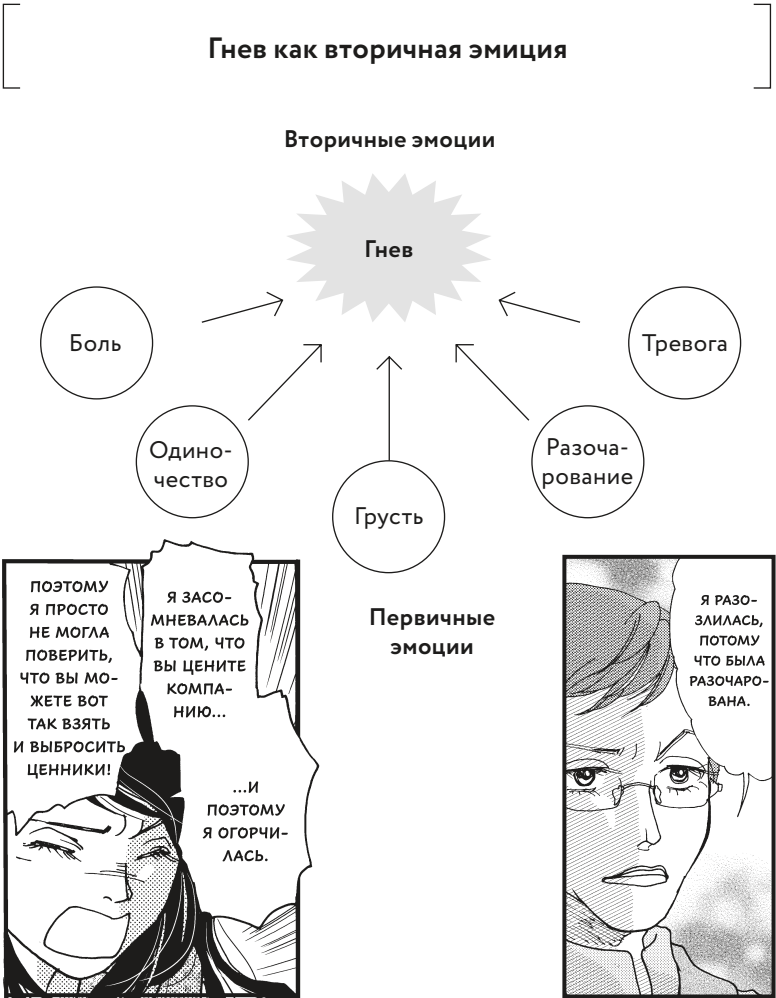
Учитывая все это, можно сделать вывод, что рациональные и иррациональные циклы объединены одной и той же целью. Например, для того чтобы заставить Кибу вести себя так, как хочет Юкари, иррациональными путями последней были скомпенсированы ее же перегруженные рациональные пути.

Гнев как вторичная эмоция

В предыдущем примере мы рассмотрели одну из самых опасных эмоций — эмоцию гнева. Она побуждает человека достигать четырех целей: контролировать, одерживать верх в борьбе за власть, защищать права и указывать

* Описанное в этом примере поведение потрясло бы представителей большинства организаций в США, однако ситуация все равно показательная. *Прим. авт.*

на несправедливость. Как я уже писал, первопричина гнева заключается в убеждении, согласно которому мир должен быть таким, каким мы хотим его видеть.



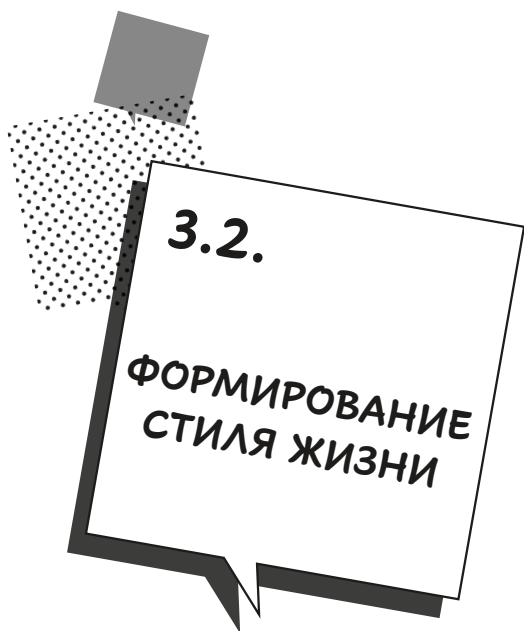
Несмотря на то что Юкари разозлилась, когда пыталась контролировать Кибу, та в долгу не осталась и начала бороться за власть. Помимо всего прочего, Киба, вероятно, хотела продемонстрировать, что чувствует несправедливость.

На приведенном выше рисунке видно, что в рамках межличностных отношений самая значимая из вторичных эмоций — это гнев, а вытекает она из других эмоций, *первичных*. Номура рассказал об этом Юкари, пояснив, что часто родители ругают своих детей, так как беспокоятся о них.

Более того, Юкари нашла в себе силы признать, что первопричиной ее гнева была грусть и что она пыталась избежать дальнейшей борьбы за власть.

Киба, в свою очередь, призналась, что первичная эмоция, скрывавшаяся за ее гневом, — разочарование. Как прошла бы вторая встреча Юкари и Кибы, если бы они продолжали игнорировать первичные эмоции и вновь стали бы злиться друг на друга? Борьба за власть, скорее всего, вышла бы из-под контроля и закончилась тем, что либо Юкари, либо Кибе пришлось бы покинуть компанию.

На работе люди довольно часто выражают в виде гнева первичную эмоцию разочарования. К примеру, подчиненному было поручено важное и сложное задание, а он не справился. Начальник разозлился на него. Если в таких случаях сразу выразить разочарование, то можно побудить подчиненного к анализу собственных действий.



Чем определяется стиль жизни?

Вспомните, какое определение мы дали понятию «стиль жизни»

в первой части книги. Я писал, что стиль жизни — это система убеждений о настоящем и о том, каким человек видит идеальную версию себя в этом мире. Как же происходит формирование такого стиля жизни?

Все дело в самоопределении. То есть стиль жизни формируется самим человеком! Даже если имеют место физические факторы, например генетическая предрасположенность к определенным заболеваниям или к инвалидности (в частности, к ограничению функциональности внутренних органов или органов чувств), семья, в которой вы живете, или среда, все равно решающее влияние на стиль жизни оказывает ваше самоопределение.

Различные факторы приводят к повторению действий, и путем проб и ошибок некоторые из них закрепляются

на бессознательном уровне. К 8–10 годам формируются уникальные модели мышления, чувств и действий, которые сохраняются надолго. Для того чтобы лучше понять, какие факторы влияют на формирование стиля жизни, изучим приведенный ниже рисунок.

Первый фактор, относящийся к категории «среда», — это семья, а точнее очередность рождения (каким по счету вы родились, сколько всего детей было в вашей семье) и наличие либо отсутствие соперничества между братьями и сестрами. Более того, дети подвергаются влиянию ценностей, которые перенимают от родителей (фактор «семейные ценности»), и атмосферы, царящей внутри семьи (фактор «психологический климат в семье»). Подобная атмосфера формируется в супружеских парах на основе паттернов родительской семьи каждого из супругов.

Следующий фактор из категории «среда» — особые ценности сообщества и поведенческие паттерны, сформированные под влиянием места, где индивид живет, и особенностей данного региона. Так, приезжая из Токио в Осаку, вы заметите, что отличия между этими городами прослеживаются не только в языке, но и в других аспектах — например, в том, на какой стороне эскалатора принято стоять. Многое будет очевидно и привычно для местного жителя, но совсем не очевидно приезжему.

Формирование образа жизни

ФАКТОРЫ

1. Физические факторы

- а Генетическая предрасположенность
- б Физические ограничения

2. Среда

- | | |
|--|---|
| <ul style="list-style-type: none">а Генетическая предрасположенность<ul style="list-style-type: none">• Братья и сестры• Очередность рождения• Соперничество между братьями и сестрами• Семейные ценности• Психологический климат в семье | <ul style="list-style-type: none">б Физические ограничения<ul style="list-style-type: none">• Уникальные ценности и поведенческие паттерны |
|--|---|

Самоопределение

(Даже несмотря на пробы и ошибки, к которым человека подталкивают различные факторы, он сам решает, каким будет его образ жизни, затем закрепляет это решение и придерживается его.)

Я считал, что образ жизни закрепляется в возрасте 4–5 лет, однако, согласно современной адлерианской психологии, это происходит с 8 до 10 лет.



Адлер

Основные склонности, базирующиеся на очередности рождения

Как видно из приведенной ниже таблицы, Адлер считал, что в формировании личности играет роль очередность рождения в семье. Стоит, однако, отметить, что этот фактор менее значим, нежели отношения между братьями и сестрами, наличие психических расстройств, ожидания родителей и т. д., включая даже то, как сам индивидиум видит свое положение внутри семьи.

Классификация на основе таких понятий, как «первый ребенок», «второй ребенок», «средний ребенок», «самый младший» или «единственный», а также перечень особенностей личности, которым пользовались Адлер и его последователи, не всегда применимы.



Первый ребенок: родился первым, таким и хочет остаться

- Стремится быть в центре внимания.
- Считает, что по сравнению с остальными детьми в семье занимает доминирующее положение.
- Склонен к контролю путем обостренного чувства справедливости.
- Хочет обращаться с младшими братьями и сестрами так же, как родители.
- Ненавидит проигрывать и выбирает отказ от действий всякий раз, когда есть вероятность потерпеть неудачу.
- Будет делать выбор в пользу действий, требующих ответственности и ведущих к развитию тех или иных способностей.

- Стараются защищать младших братьев и сестер, помогает им.
- Хочет соответствовать ожиданиям окружающих и угождать.
- Стремится к стабильности и умеет приспосабливаться к обстоятельствам.
- Обладает ярко выраженным честолюбием (заботится о своей репутации).
- Ревностно относится к сохранению своего положения.



Второй ребенок: изо всех сил стремится не отставать

- Не получает большого количества внимания от родителей или других членов семьи.
- Чувствует необходимость соперничать с братом или сестрой, потому что у них больше преимуществ.
- Стараются не отставать от старшего брата или старшей сестры, а затем стать более успешным, чем они.
- Играет роль хорошего или плохого ребенка в противоположность тому, каким в семье считают старшего ребенка.
- Стремится развить в себе способности, которых нет у старшего брата или сестры.
- Теряет веру в собственные способности, когда старший брат или сестра добивается успеха.
- Чувствует себя стесненным, когда в семье еще рождаются дети.
- Пытается подорвать уверенность братьев и сестер в своих силах.



Средний ребенок: склонен отталкивать от себя людей на протяжении всей жизни

- Не обладает привилегиями, которые есть у старших или младших детей в семье.
- Всегда считает, что жизнь несправедлива, и нередко становится циником.
- Уверен, что родители его не любят и не заботятся о нем должным образом.
- Чувствует, будто зажат между остальными детьми в семье и что они преграждают ему все пути.
- Чувствует, что у него нет собственного места в семье.
- Испытывает разочарование и становится трудным ребенком либо оттесняет братьев и сестер, чтобы улучшить свое положение.
- Обладает хорошо развитой способностью адаптироваться, потому что действует в качестве посредника между старшими и младшими детьми в семье.



Младший ребенок: стремится всегда оставаться младшим

- Ведет себя так, будто в семье он единственный ребенок.
- Считает, что у всех вокруг больше способностей, чем у него.
- Ожидает действий от тех, кто выше по статусу, позволяет другим взять ответственность за принятие решений.
- Чувствует, будто он меньше и слабее всех.
- Не принимает происходящее всерьез.
- Чувствует особое к себе отношение, поступает по-своему, в семье любит командовать.

- Страдает от комплекса неполноценности и может стать опасным для старших братьев и сестер.
- Ведет себя как ребенок, чтобы добиться от окружающих особого отношения.
- В семье, в которой три ребенка, самый младший объединяется с самым старшим против среднего как общего врага.



Единственный ребенок: маленький человек

в мире великанов

- Избалован, но одинок.
- Находится в центре внимания и с годами привыкает к этому.
- Чувствует себя особенным.
- Находится под чрезмерной опекой и ожидает, что будет получать все, что хочет.
- Занимается делами в удобном ему темпе.
- Настраивается на то, чтобы выполнять лишь те задачи, которые ему нравятся.
- Имеет завышенные ожидания.
- Испытывает трудности в общении со сверстниками, но легко взаимодействует с теми, кто старше или младше его.
- Умеет ответственно относиться к делам.
- Склонен прилагать усилия, как это делает первый ребенок в многодетной семье, или быть зависимым от других, как самый младший.

Помимо очередности рождения, есть еще один фактор, касающийся отношений между детьми и влияющий на формирование стиля жизни каждого из них, — соперничество. Дети могут бороться за внимание родителей. Стараясь чем-то отличаться от других, каждый ребенок в такой семье склонен избегать соперничества в тех аспектах, в которых старшие или младшие братья и сестры его превосходят. Вместо этого он стремится развить свои способности в других областях, в которых может добиться успеха.

К примеру, представим двух братьев, когда-то окончивших Токийский университет искусств и ставших профессиональными музыкантами. Один всего на два года старше второго. Еще будучи детьми, они учились играть на скрипке, и спустя несколько лет младший брат стал играть все лучше и лучше, в конце концов превзойдя старшего. Когда тот перешел в среднюю школу, старшему захотелось переключиться со скрипки на духовые инструменты, а младший продолжил обучаться игре на скрипке. Время от времени они выступают вместе, в одном оркестре, исполняя разные партии. Подобное соперничество, особенно сопровождаемое большими ожиданиями со стороны родителей, может привести к тому, что конкурирующие братья и/или сестры продолжат трудиться в одной и той же сфере деятельности. Яркие тому примеры — бывшие братья-сумоисты Ваканохана и Таканохана, а также трое братьев-боксеров по фамилии Камеда.

Борьба за власть

Давайте проанализируем поведение Юкари с учетом очередности рождения в ее семье. Она как бы зажата между очень способным старшим братом, на которого направлены ожидания родителей, и смысленной младшей сестрой.

Следовательно, у Юкари должны были сформироваться черты характера, свойственные второму по счету ребенку в семье с тремя детьми. У девушки есть как достоинства, характерные для таких детей, так и недостатки. Она обладает весьма заметной склонностью к борьбе за власть и не любит признавать чей-либо авторитет. Юкари считает недопустимым позволять другим командовать собой. Она борется за власть как в семье, так и на работе, создавая таким образом препятствия в обеих сферах жизни. Трудно не заметить, как конфликтный характер Юкари влияет на ее жизнь.



3.3.

КАК СТАТЬ СМЕЛЫМ

Четыре шага к смелости

В своих работах Адлер часто употреблял понятие «смелость», которое определял как «силу, помогающую преодоле-

вать трудности». В комиксе психолог выступает в роли наставника Юкари, воодушевляя ее в каждом аспекте жизни. Даже робкий человек может развить в себе смелость, если сначала поработает над сферой межличностных взаимоотношений. Но как именно это сделать? Нужно выполнить четыре шага:

- 1) построить межличностные отношения на основе уважения и доверия;
- 2) признать, что у каждого человека есть свои особенности личности;
- 3) превратить недостатки в достоинства;
- 4) позволить разногласиям быть.

Невозможно построить хорошие межличностные отношения без взаимного уважения и доверия. Проявляйте и то и другое, не пытаясь указывать другому человеку, каким ему нужно

быть и что делать. А для этого необходимо признать, что у его личности есть особенности, которые непохожи на ваши.

Ни родители, ни начальство не способны просто взять и сделать из детей и подчиненных свою копию. То, что один человек расценивает как недостаток, другой может считать частью своей индивидуальности. Если хотите превратить свои слабые стороны в сильные, изучите таблицу ниже.

Как превратить слабые стороны в сильные. Примеры

Недостаток	Достоинства
Вспыльчивость	Умение выражать свои мысли прямо
Склонность к унынию	Умиротворенность
Робость	Нежелание принимать поспешные решения
Взбалмошность	Умение быстро переключаться
Неспособность сосредоточиваться	Многозадачность
Властность	Лидерские качества
Упрямство	Вера в себя
Недостаток энергии	Желание набраться сил
Неумение отказать	Забота об окружающих
Неспособность хорошо говорить	Умение слушать
Зависимость от других	Умение быть хорошим последователем
Дерзость	Способность убедительно излагать свои мысли
Многословность	Умение хорошо доносить информацию

Что касается нашей истории, Юкари набралась смелости и встретила один на один со своей подчиненной, которая работает в компании очень давно. Такая ситуация в психологии называется конфронтацией. Время от времени подобное обсуждение разногласий между руководителями и подчиненными необходимы. Конфронтация означает, что люди, несмотря на различия между ними как индивидами, преследуют одну и ту же цель, при этом относясь друг к другу не с пренебрежением, а скорее с уважением, доверием и готовностью принимать уникальные черты личности друг друга.

Во время конфронтации с Юкари Киба смогла выразить то, что думала на самом деле, и признала, что выбрасывать ценники прямо на глазах у менеджера было ошибкой. В результате Юкари удалось повести себя разумнее и отточить лидерские способности.

В своей книге «Воспитание детей»* Адлер писал: «Необходимо объяснять людям, что быть смелым, обладать выдержкой, уверенностью и не унывать после допущенных ошибок — это очень важные задачи».

Прочитав это, Юкари поняла бы, что ошибки свидетельствуют о необходимости самообучения, и приступила бы к выполнению упомянутых важных задач.

Тем временем борьба Юкари продолжается.

* Издана на русском языке: Адлер А. Воспитание детей. М. : Альма Матер, 2022. *Прим. ред.*

Адлер, начавший новую эпоху

Когда Адлер вел практику как психолог, ему предложили стать первым членом психологического сообщества (ныне известного как Венское психоаналитическое общество), организованного Фрейдом, основателем психоанализа. В 1910 году Адлер стал председателем Венского психоаналитического общества и одним из редакторов журнала этого объединения, однако со временем между его точкой зрения и учением Фрейда стало много противоречий.

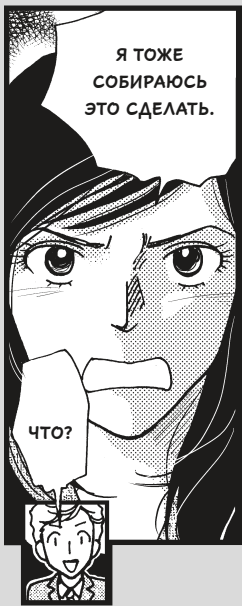
В ту пору Фрейд считал, что мотивация, лежащая в основе всех действий человека, связана с половым влечением (которое он называл «либидо»). Фрейд настаивал, что любое психиатрическое лечение требует тщательного анализа глубинных уровней сознания пациента. Адлер же был убежден, что главной мотивацией является стремление человека к власти и доминированию. Эти противоречия привели к непоправимому разрыву отношений между Фрейдом и Адлером, в результате чего последний в 1911 году покинул сообщество психоаналитиков и ушел в самостоятельное плавание.

Единомышленники Фрейда называют Адлера учеником-предателем, однако тот был лишь сотрудником Фрейда, но никак не учеником. Адлер не посещал лекций Фрейда и не подвергался психоанализу, а это был необходимый шаг для тех, кто хотел практиковать по методу Фрейда.

Разрыв с Фрейдом стал для Адлера возможностью начать собственный путь, особенно с учетом того, что Австрия потерпела поражение в Первой мировой войне (1914–1918). Адлер создал первую детскую реабилитационную клинику, а принципы его психологии стали применяться в сфере школьного образования. Итак, он приступил к обучению и консультированию в атмосфере открытости, не пожелав лечить людей в индивидуальном порядке. У Адлера появилось большое количество последователей, особенно во второй половине 1920-х годов, когда он переехал в Америку, где его идеи получили широкое распространение.

часть 3

ОТ ПРЕДПОЛОЖЕНИЙ К ЗДРАВОВОМУ СМЫСЛУ



ПАПА,
УГАДАЙ,
ЧТО СЛУЧИ-
ЛОСЬ!



В МОИХ
МАГАЗИНАХ
ПОВЫСИЛИСЬ
ПРОДАЖИ!



И КО МНЕ
СТАЛИ
ХОРОШО
ОТНОСИТЬСЯ
ПОДЧИНЕН-
НЫЕ.

МНЕ
ОЧЕНЬ
НЕ НРАВИ-
ЛАСЬ
КИБА...



ПОЧЕМУ
ВЫБРАЛИ
НЕ МЕНЯ?

ЭПИЗОД 4

...НО ПОТОМ
МЫ С НЕЙ
ПОДРУЖИ-
ЛИСЬ!

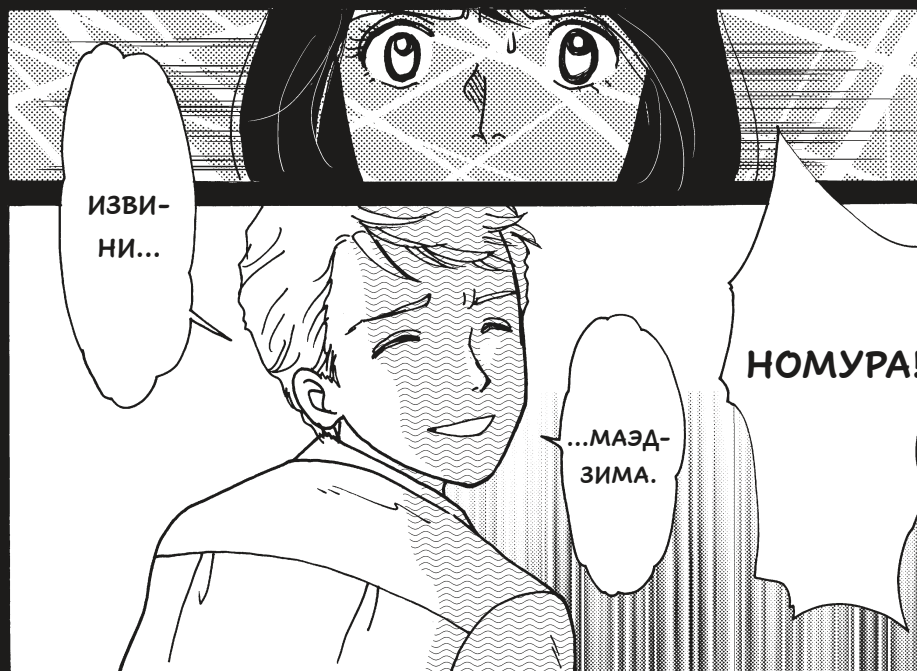
ДУМАЮ,
ВСЕ ЭТО БЛА-
ГОДАРЯ ТОМУ
СТРАННОМУ
МАЛЕНЬКОМУ
ПРИЗРАКУ.



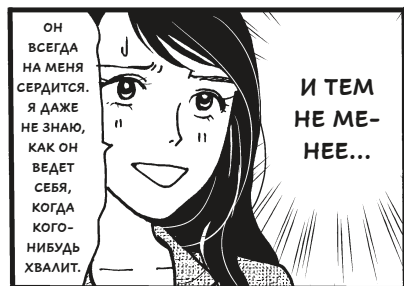
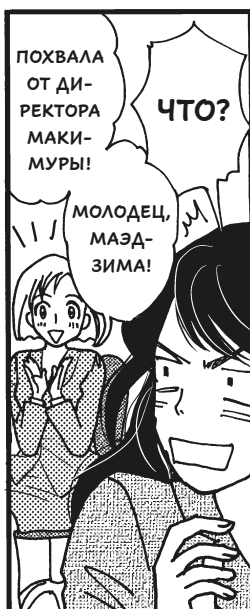
В ЭТОМ
ЕСТЬ ХОТЬ
КАКАЯ-ТО
ТВОЯ
ЗАСЛУГА?

В КАКОМ
СМЫСЛЕ?

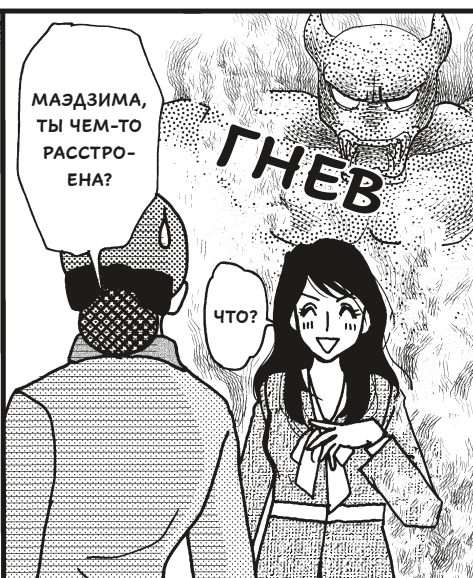




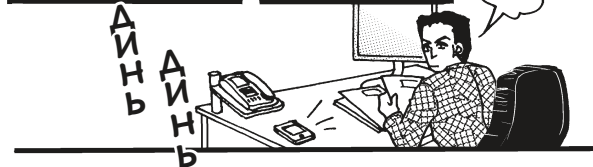
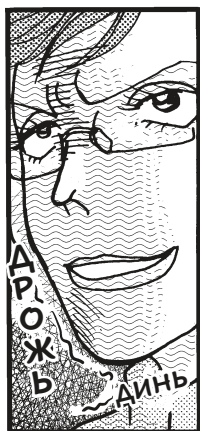


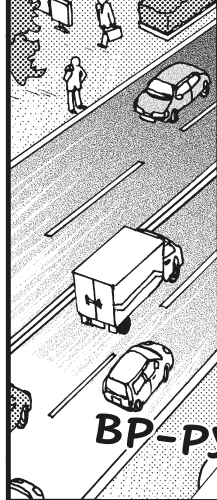












ВР-РУ-УМ



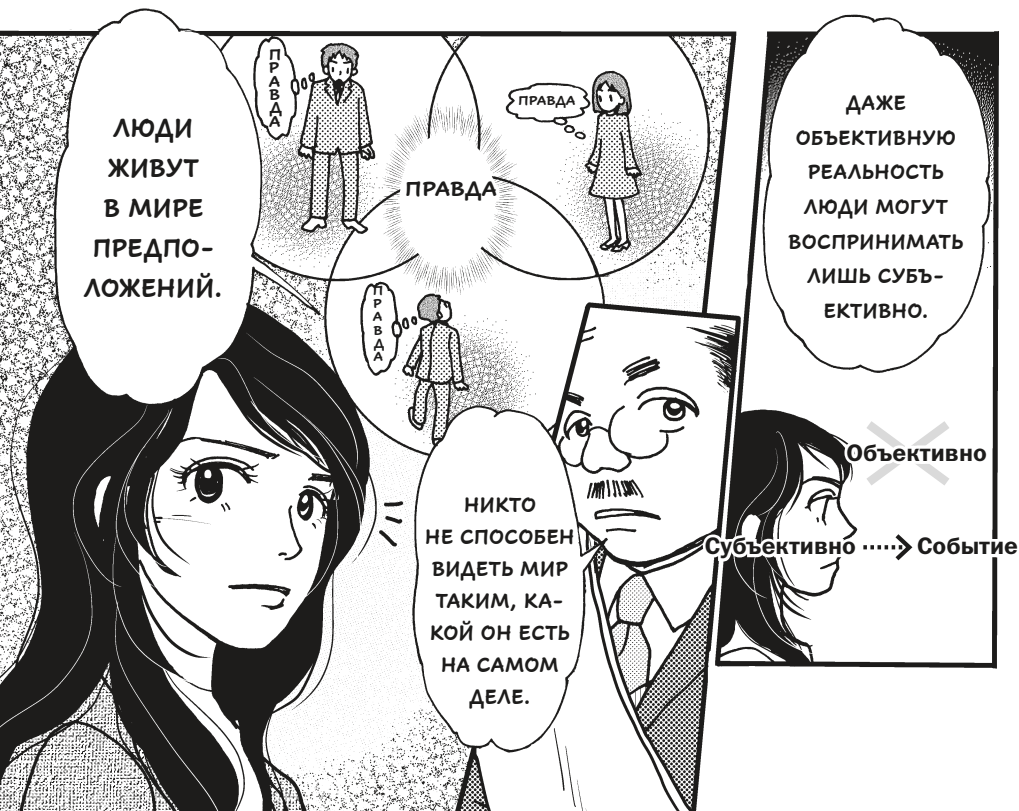
СЕГОДНЯ
ВАША САМО-
ОЦЕНКА
НИЖЕ,
ЧЕМ
ОБЫЧНО.

НИ-
ЧЕГО
ПОДОБ-
НОГО.



СЛЫШАЛИ
КОГДА-НИБУДЬ
О ПОНЯТИИ
«КОГНИТИ-
ВИЗМ»?

Э-Э-Э...



ЛЮДИ
ЖИВУТ
В МИРЕ
ПРЕДПО-
ЛОЖЕНИЙ.

ПРАВДА

ПРАВДА

ПРАВДА

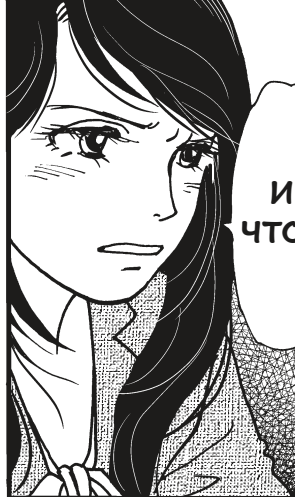
ПРАВДА

НИКТО
НЕ СПОСОБЕН
ВИДЕТЬ МИР
ТАКИМ, КА-
КОЙ ОН ЕСТЬ
НА САМОМ
ДЕЛЕ.

ДАЖЕ
ОБЪЕКТИВНУЮ
РЕАЛЬНОСТЬ
ЛЮДИ МОГУТ
ВОСПРИНИМАТЬ
ЛИШЬ СУБЪ-
ЕКТИВНО.

Объективно

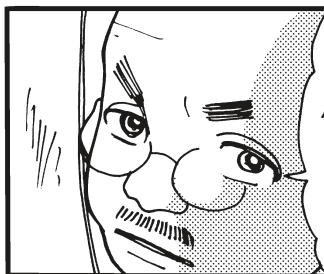
Субъективно> Событие



И
ЧТО?



У ВАС,
СКОРЕЕ ВСЕГО,
СИЛЬНЫЙ
СУБЪЕК-
ТИВНЫЙ
ФИЛЬТР.



РАНЕЕ
ВЫ ГОВОРИ-
ЛИ, ЧТО ОТЕЦ
НЕ ПРИЗНА-
ВАЛ ВАШИ
ДОСТИЖЕ-
НИЯ, ТАК?



ВАШ
БОСС И ВАШ
ОТЕЦ —
ЭТО РАЗНЫЕ
ЛЮДИ.



ДА,
РАЗУМЕ-
ЕТСЯ!

ИНТЕРЕСНО.

КОПНЕМ
ГЛУБЖЕ.

ДУМАЮ,
ВЫ ПРОЕЦИРУ-
ЕТЕ ОТНОШЕ-
НИЯ С ОТЦОМ
И СТАРШИМ
БРАТОМ НА ОТ-
НОШЕНИЯ
С ДИРЕКТОРОМ
И НОМУРОЙ.



Отец



Макимура

Одно и то же
поколение



Старший брат



Разница
в воз-
расте —
год



Номура

Разница
в воз-
расте —
год



НЕТ,
ЭТО
НЕ
ТАК.



ТУЦ

ЛЮ-
БО-
ПЫТ-
НО.

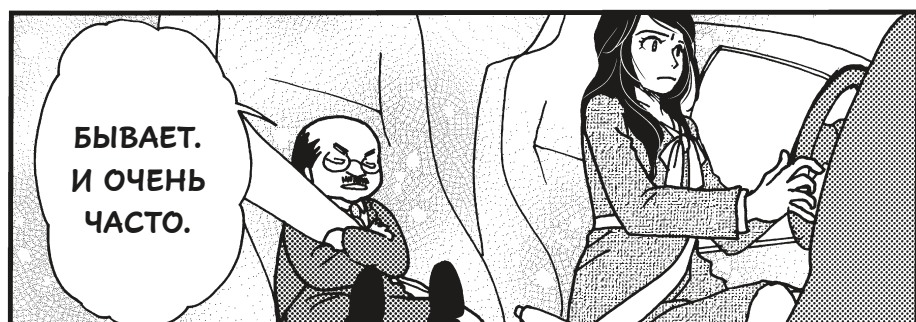
ВЫ
СЧИТАЛИ,
ЧТО ОТЕЦ
ВАС
НЕ ЗАМЕ-
ЧАЕТ...

...И ТЕПЕРЬ
ТО ЖЕ САМОЕ
ДУ-
МАЕТЕ
О ДИ-
РЕКТО-
РЕ.

И ГДЕ-ТО В ГЛУБИНЕ
СЕБЯ ВЫ ГОВОРИТЕ: «Я
НЕ МОГУ ПОБЕДИТЬ»
И «Я НЕДОСТАТОЧНО
СТАРАЮСЬ». А ЗАТЕМ
ВЫ НАЧИНАЕТЕ
СЕБЯ НЕДО-
ОЦЕНИВАТЬ.

ХВАТЬ

НЕТ,
ТАКОГО
НЕ БЫ-
ВАЕТ.



БЫВАЕТ.
И ОЧЕНЬ
ЧАСТО.



...

ЧТО БЫ
ВЫ НИ
СКАЗАЛИ,
ВСЕ УЖЕ
РЕШЕНО.



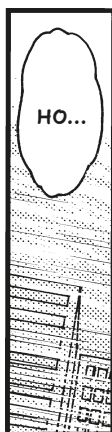
В СПИСКЕ
ПРЕТЕН-
ДЕНТОВ
ТЕБЯ
НЕ БЫЛО,
МАЗД-
ЗИМА.

МЕНЯ
ОБОШЛИ
СТОРО-
НОЙ.

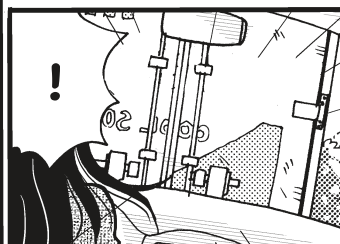
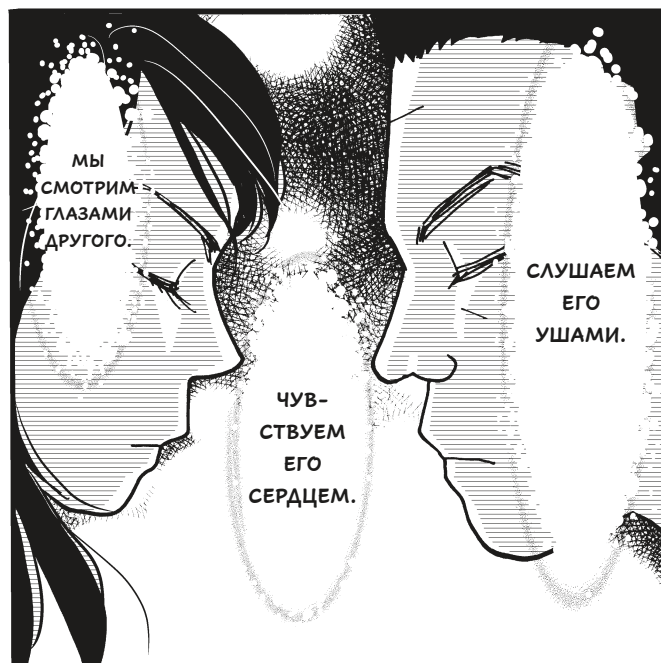


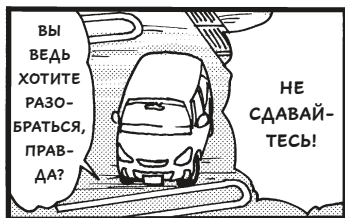
ВЫ
НЕ ПО-
НИМАЕТЕ
ЗАКОНЫ
ЭТОЙ
ЖИЗНИ.

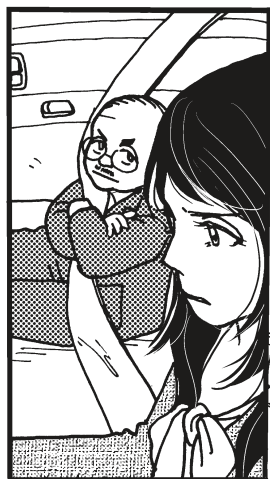
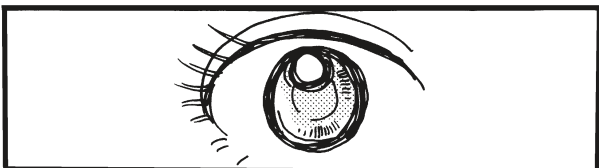
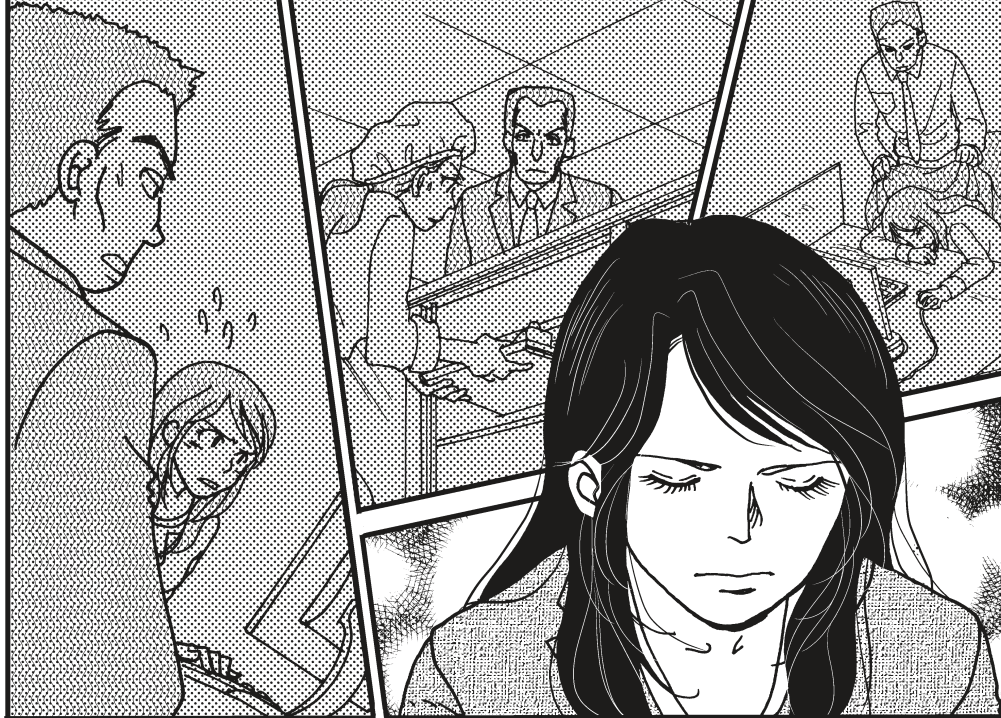
НЕ ЛЕЗЬТЕ
НЕ В СВОЕ
ДЕЛО.



НО...







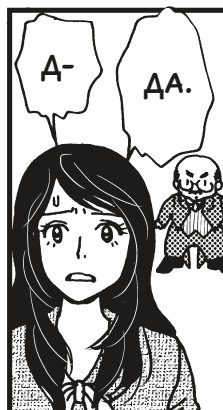
МОЖЕТ
БЫТЬ...

Я
ВЕРНУ-
ЛАСЬ.

МАЗД-
ЗИМА...



У ВАС
ЕСТЬ МИ-
НУТКА?



А-

ДА.

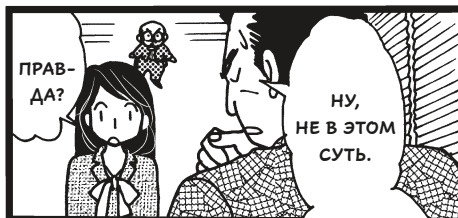
МНЕ
ЗВО-
НИЛА
КИБА.

СКА-
ЗАЛА,
ЧТО ВЫ
РАССТРО-
ИЛИСЬ.



ОХ...
КИБА?

МЫ С НЕЙ
ЗНАКОМЫ ДАВНО.
ОНА РАБОТАЛА
СО МНОЙ, КОГ-
ДА Я БЫЛ ПРО-
ДАВЦОМ.



ПРАВ-
ДА?

НУ,
НЕ В ЭТОМ
СУТЬ.



ЕЕ РАЗО-
ЗЛИЛО,
ЧТО Я
ДОВЕЛ
ВАС
ДО СЛЕЗ.



ВОЗ-
НИКЛО
НЕДО-
ПОНИ-
МАНИЕ.

ВАС
НЕ ВНЕСЛИ
В СПИСОК,
И ТОМУ
ЕСТЬ ПРИ-
ЧИНА.

ДИРЕКТОР
МАКИ-
МУРА...



ВЫ ХО-
РОШИЙ
ЧЕЛОВЕК,
КОТОРЫЙ
В ПЕРВУЮ
ОЧЕРЕДЬ
ДУМАЕТ
О ПОДЧИ-
НЕННЫХ.

СМОТРИТЕ
ГЛАЗАМИ
ДРУГОГО
ЧЕЛОВЕКА,
СЛУШАЙТЕ
ЕГО УШАМИ
И ЧУВСТВУЙ-
ТЕ ЕГО СЕРД-
ЦЕМ.

ПОСТАВЬТЕ
СЕБЯ НА ЕГО
МЕСТО И ПРО-
АНАЛИЗИРУЙТЕ
СИТУАЦИЮ
ЗАНОВО.



ДУБАЙСКАЯ
ЭКОНОМИКА
РАСТЕТ БЫСТРО,
НО ОТПРАВЛЯТЬ
ТУДА РАБОТАТЬ
ЖЕНЩИНУ БЫЛО
БЫ СЛИШКОМ
НЕОБДУМАННЫМ
РЕШЕНИЕМ.

ЭТО БУДЕТ
НАШ ПЕРВЫЙ
МАГАЗИН
ЗА РУБЕЖОМ,
ТАК ЧТО ВРЯД
ЛИ МЫ СМО-
ЖЕМ ОБЕСПЕ-
ЧИТЬ ВАМ НЕ-
ОБХОДИМУЮ
ПОДДЕРЖКУ.

ВОТ
ПОЧЕМУ
В СПИСКЕ
ЗНАЧАТСЯ
ТОЛЬКО
МУЖЧИ-
НЫ.

Б
У
М

НО Я
ХОЧУ
ТУДА
ПОЕХАТЬ!

ЧТО?

ПОЖА-
ЛУЙСТА!

РАССМОТРИТЕ
И МОЮ
КАНДИДА-
ТУРУ!

ну,
в общем,
да, но...

ЕСЛИ
ВЫБИРАТЬ
ПО ЗАСЛУ-
ГАМ, ТО Я
ЗАСЛУ-
ЖИЛА!

Я НЕ МОГУ
ДОПУСТИТЬ,
ЧТОБЫ
НОМУРА
БЫЛ
В СПИСКЕ,
А Я —
НЕТ!


ЕСЛИ
НОМУРА
ПОЕДЕТ
ЗА ГРАНИЦУ,
МНЕ НЕ
УДАСТСЯ
ЕГО
ОБОЙТИ!

ЭТО,
ВОЗМОЖНО,
МОЙ ПОСЛЕД-
НИЙ ШАНС
ПОБЕДИТЬ!

УМО-
ЛЯЮ!




СКВЕР-
НО.




ОНА НЕ ХОЧЕТ
РАБОТАТЬ
ЗА ГРАНИЦЕЙ.
ОНА ХОЧЕТ
ПОБЕДИТЬ.



ВСЕ
ЕЩЕ...



ВСЕ ЕЩЕ
НЕ МОЖЕТ
ПОПРОЩАТЬСЯ
С ПРОШЛЫМ.



4.1.

ЧТО ТАКОЕ КОГНИТИВИЗМ?

**Мир, состоящий
из предположений**

Прежде чем говорить
о когнитивизме,
вспомним, что мы об-

судили в третьей главе из первой части. Уникальная точка зрения индивида, образ его мыслей, оценка себя и мира (как человечества в целом, так и других отдельно взятых индивидов) — все это в рамках адлерианской психологии можно обозначить понятием «субъективная логика». Подобная логика способна порождать неконструктивные (и иногда деструктивные) толкования происходящего, усложняя жизнь и подталкивая к конфликтам с окружающим миром. Такие случаи искаженного восприятия и вредительства по отношению к самому себе носят название базисных ошибок.

Будучи не в состоянии осознавать события такими, какие они есть, люди смотрят на них субъективно, посредством собственных когнитивных способностей, и видят каждый свою уникальную реальность. Принципы, в соответствии

с которыми происходит описанное восприятие, сторонники адлерианского учения называют когнитивизмом.

Во вступительном разделе своей книги «Что для вас должна значить ваша жизнь» Адлер писал: «Люди живут в царстве значений. Мы не воспринимаем происходящее таким, какое оно есть. Мы ощущаем лишь то, что имеет какое-либо значение для людей». Далее Адлер добавил: «Избежать значений невозможно. Мы всегда смотрим на реальность через призму того, что ей приписываем».

К примеру, даже если десять человек находятся в одной и той же ситуации, у них будет десять разных ее интерпретаций. Сколько людей, столько и мнений. Каждый оценивает происходящее по-своему. Одни скажут, что было паршиво, другие — что приобрели ценный опыт. А для кого-то событие может оказаться просто заурядным. Опираясь на свой опыт и знания, человек собственным, уникальным путем интерпретирует и переживает те или иные обстоятельства.

С позиции когнитивизма воспоминания людей не всегда точны. Когда адвокат много раз спрашивает ребенка, подвергался ли тот насилию со стороны родителей, ребенок, если есть подозрения, что у него трудности в общении с мамой и папой, иногда может начать рассказывать, как его бил отец или как мать пыталась забрать его в дом к своим родителям, хотя на самом деле ничего подобного в реальности не было.

Каким люди видят мир

У каждого есть
своя теория



События,
проис-
ходящие
вовне

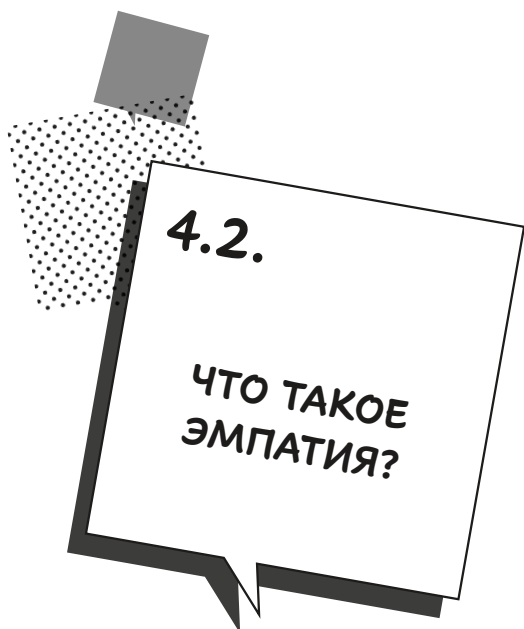
Формирование
субъективной
оценки

Будучи не в состоянии воспринимать события такими, какие они есть, люди скорее смотрят на них субъективно, посредством собственных когнитивных способностей, и каждый видит свою уникальную реальность

По словам Адлера, «люди сами создают себе воспоминания». Если рассуждать объективно, любое произошедшее в реальности событие имеет значение, однако если изучить, какие у индивида остались воспоминания о той или иной ситуации, можно получить очень ценную информацию о самом человеке и лучше понять его.

В сознании Юкари воедино слились образы отца и директора Макимуры. То же самое произошло с образами ее старшего брата и Номуры. Это когнитивное искажение возникло из-за того, что Юкари пережила в детстве. Более того, девушка склонна строить предположения; и это видно по тому, как она решила, что ее намеренно не внесли в список кандидатов на участие в открытии зарубежного магазина. Подобное поведение доказывает, что, как писал Адлер, «люди не в состоянии воспринимать реальность такой, какая она есть. Они живут в мире своих предположений». Об этом в комиксе говорил призрак Адлера, когда объяснял Юкари, что информацию о действительности она тщательно пропускает через фильтры собственных предположений.

Опираясь на когнитивизм, можно сделать вывод, что каждый из нас живет в мире своих взглядов и что стремление проанализировать шаблоны, на которых основаны взгляды того или иного человека, — это путь, помогающий этого человека понять. Более того, мостом, ведущим от предположений к здравому смыслу, является эмпатия.



**Интерес к мыслям
и чувствам
партнера,
а также к текущим
обстоятельствам**

Эмпатия — это способность быть открытым к эмоциям, мыслям и состоянию окружающих. «Старайтесь видеть глазами другого человека, слышать его ушами и чувствовать его сердцем» — эти слова, которые часто повторял Адлер, я упоминал в первой части книги, когда затронул важную роль эмпатии в формировании здравомыслия. В эпизоде 4 Адлер посоветовал Юкари поставить себя на место Макимуры, чтобы таким образом проявить эмпатию и попытаться посмотреть глазами партнера, услышать его ушами и почувствовать его сердцем.

Читая книги Адлера, можно заметить, что ему эта фраза была по душе. А словом «партнер» он часто обозначал просто другого человека, в том числе ребенка. Используя модель Адлера, вы тоже сможете относиться к людям с эмпатией. Имея дело со старшими, представляйте, что вы такого же возраста; общаясь в качестве доктора с пациентами, вообразите, будто

вы тоже пациент; а если вы сотрудник, помогающий клиентам, то ставьте себя на место клиента.

Учитывая вышеизложенное, я определяю эмпатию следующим образом: эмпатия — умение быть открытым к эмоциям, мыслям и состоянию другого человека.

Разница между эмпатией и сочувствием

Некоторым может показаться, что сочувствовать — это то же самое, что проявлять эмпатию, однако в адлериаанской психологии это не одно и то же. Разница видна в приведенной ниже таблице. Очевидно, сочувствие может иногда приводить к нежелательным эффектам.

Разница между эмпатией и сочувствием

	Эмпатия	Сочувствие
Основа	Уважение и доверие	Доминирование
Открытость	К партнеру	К себе
Эмоции	Начинается с доверия и обычно поддается контролю	Начинается с жалости и обычно не поддается контролю

Сочувствие может приводить к нежелательным эффектам

Как видно из первой строки таблицы, сочувствие строится на позиции сильного по отношению к слабому, то есть на доминировании, в то время как эмпатия основана на уважении и доверии к партнеру. Во второй строке речь идет о том, что проявлять эмпатию — значит быть открытым к истинным чувствам партнера, а сочувствовать — просто действовать в соответствии с тем, что ощущаете вы сами. Третья строка свидетельствует о том, что эмпатия не заставляет вас терять самоконтроль, тогда как сочувствие, напротив, может помешать вам управлять своими эмоциями.

Еще до того, как я начал изучение адлеровской психологии, со мной однажды случилось следующее. Я увидел, как на одном из перекрестков дорогу переходил человек с белой тростью. Проезжая часть была довольно широкая, и он шел, прислушиваясь к звуковым сигналам. В момент, когда зеленый свет начал мигать, я догнал его и положил руки ему на плечи, чтобы довести его до разделительной полосы. Однако вместо того, чтобы поблагодарить меня за помощь, он стал размахивать тростью, будто хотел ударить меня. Казалось, что я проявил доброту напрасно. Позже я узнал, что этот незрячий уже привык сам переходить дорогу. Судя по всему, он, прислушиваясь к звуковому сигналу, считал шаги и поэтому разозлился, что я ему помешал.

Я проявил сочувствие, но не попытался понять, как этот человек расценивает или хочет расценить мои действия. Я просто положил руки ему на плечи и все испортил. К этой ошибке привели три особенности сочувствия: я решил действовать,

посчитав, что я сильнее другого человека; я не подумал о его чувствах и руководствовался только своими; я потерял контроль над собственным эмоциональным состоянием.

Думаю, нечто подобное когда-нибудь происходило не со мной одним. Наверняка многие попадали в аналогичные обстоятельства. Сочувствовать очень легко. А вот эмпатия порой требует не только уважения и доверия, но и терпения. В этом и заключается разница между сочувствием и эмпатией.

Ключ к сохранению хороших межличностных взаимоотношений — это эмпатия, не переходящая в сочувствие.

Способы тренировки эмпатии

Как не утрачивать способность к эмпатии, чтобы не опустаться до простого сочувствия, не забывать о себе, не становиться причиной проблем для партнера и в дальнейшем не жалеть о своих действиях?

Для начала рекомендую *сформировать для себя нечто вроде системы самонаблюдения, которая будет действовать в минуты вашего общения с партнером*. Можно, например, представить что-нибудь наподобие телевизионного экрана, позволяющего анализировать ваше поведение и действия партнера. Как я уже писал в разделе «Три способа взглянуть на происходящее с позиции здравого смысла» в первой части,


отслеживайте свои мысли и старайтесь останавливать себя до того, как попадете в опасную зону сочувствия.

Еще один способ заключается в том, чтобы *учиться видеть происходящее с точки зрения чужой субъективной логики.*

Мы видим то, что вокруг, через призму собственной психики, и у всех нас разное субъективное восприятие. Для того чтобы понять это, достаточно вспомнить, как вели себя Юкари и Киба, когда речь шла о ценниках. Юкари, будучи региональным менеджером, пыталась сделать так, чтобы одними и теми же ценниками начали пользоваться продавцы во всех ее магазинах, однако Киба, подумав о том, что в ее магазин приходят в основном представители старшего поколения, отказалась от новых ценников, так как на них информация была написана мелкими буквами. Юкари и Киба начали конфликтовать, чтобы доказать, кто здесь главный, однако лучше было бы каждой из них спокойно сделать шаг назад и посмотреть на ситуацию с точки зрения субъективной логики друг друга. Можно даже постараться взглянуть на происходящее со стороны третьего лица. Если вы способны на время отбросить свою субъективную логику и проанализировать обстоятельства без нее, вам удастся заметить то, о чем вы ранее и не подумали бы.

Третий способ тренировки эмпатии — метавосприятие. «Мета» означает выход за пределы. «Метавосприятие» — понятие, взятое из последних разработок, относящихся к когнитивной психологии. О метавосприятии говорят как

об умении видеть происходящее на более высоком уровне, чем в рамках обычного субъективного восприятия. Именно в этом старается помочь Юкари призрак Адлера. Пока он присутствует, Юкари в состоянии избавляться от искаженного понимания событий. Но даже если призрак Адлера исчезнет, девушка все равно сможет развивать свою способность проявлять эмпатию и видеть происходящее с более высокого уровня, используя собственную познавательную деятельность и исправляя ошибки.



4.3. КАК СФОРМИРОВАТЬ НОВЫЕ ПОВЕ- ДЕНЧЕСКИЕ ПАТТЕРНЫ?

Три цикла

В эпизодах, с которыми вы познакомились в первой, второй и третьей частях

книги, Юкари росла над собой, стараясь учиться смотреть на реальность с позиции субъективной логики других людей, параллельно наблюдая за собой и практикуя эмпатию под руководством доктора Адлера, объяснившего ей принципы метавосприятия. Тем не менее в конце третьей части Юкари невольно продемонстрировала склонность, характерную для детей, которые родились вторыми по счету, а именно стремиться к безоговорочной победе над оппонентом. В этой главе речь пойдет о новых поведенческих паттернах. Как показано на приведенном ниже рисунке, формирование новых паттернов можно разделить на три цикла.

Рассмотрим их по порядку.

Первый цикл представляет собой движение от понимания к способности и затем к мастерству. Неважно, насколько

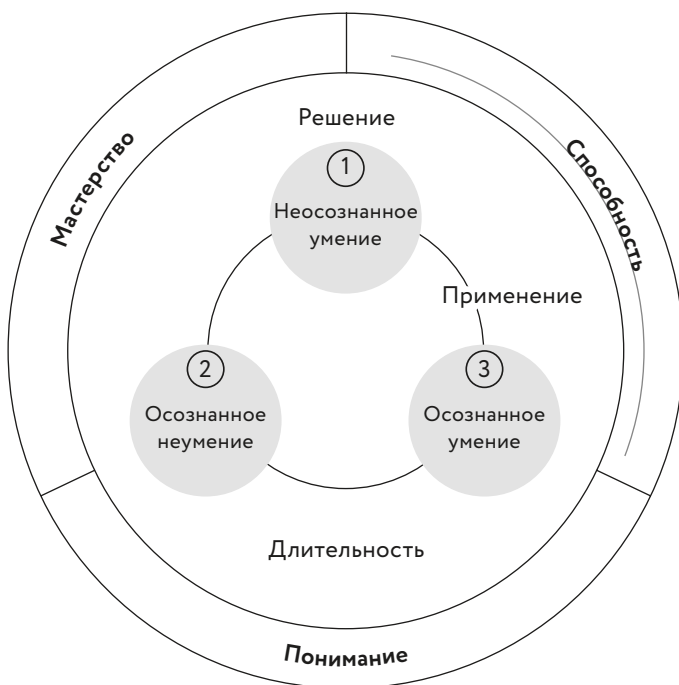
часто вам объясняют, как совершать то или иное действие, — если вы не можете логически осмыслить его, то выполнять его не будете.

Следующая стадия первого цикла — готовность попробовать что-то новое, чтобы понять, какие у вас в данном аспекте способности. Если цель слишком труднодостижимая, вы можете почувствовать разочарование и утратить желание пробовать еще. А на заключительной стадии вы повторяете новый шаблон поведения снова и снова, до тех пор пока не достигнете мастерства.

Во втором цикле вы переходите от решения к применению и длительности. Первый шаг этого цикла — принять решение попробовать нечто новое. Далее следует непосредственная попытка. На этой стадии нет необходимости все делать безупречно — сойдет даже попытка, которую вы совершите вполсилы. Затем начинается стадия длительности. Находясь на ней, вы, вероятно, иногда будете возвращаться к старым привычкам, но в этом нет ничего страшного. Даже если сделаете паузу на несколько дней, то затем, если возобновите практику, получится, что за год вы достаточно много раз выполнили это действие. И это очень хорошо. Рекомендую после каждой неудачи (а они, конечно, будут) брать себя в руки и продолжать путь. Даже когда делаете перерыв, важно не сдаваться.

В третьем цикле вы переходите от неосознанного умения к осознанному неумению и, наконец, к осознанному умению.

Разница между эмпатией и сочувствием



- ① На этом этапе вы следуете своим прежним паттернам неосознанно.
- ② Вы осознанно пробуете новые паттерны, но пока делаете это неумело.
- ③ Продолжая следовать новым паттернам, делаете это сознательно и умело.

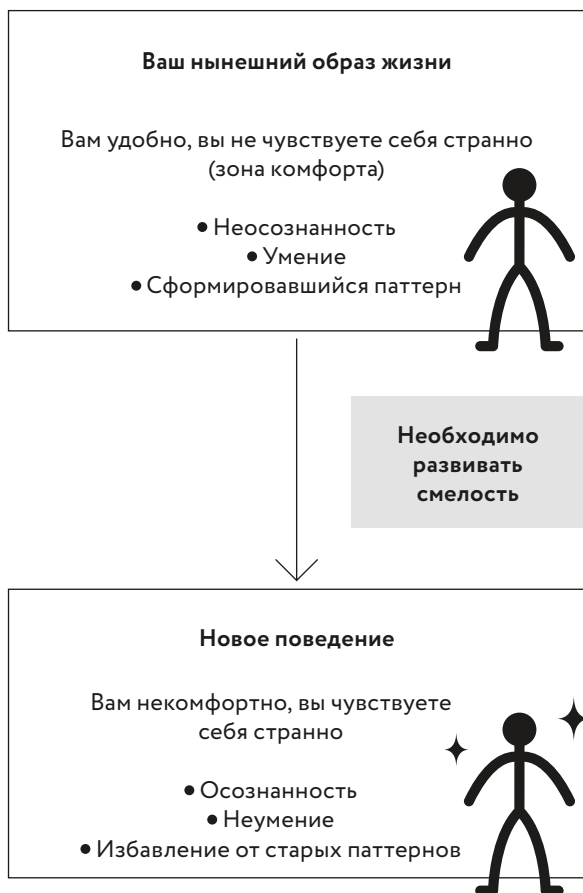
Прежде чем браться за что-то новое, вы можете заметить, что какой-либо из паттернов дается вам легко, но происходит это неосознанно. Это стадия неосознанного умения. Когда, находясь на ней, вы начнете делать что-нибудь непривычное, это покажется вам странным. К примеру, если вы привыкли складывать пальцы рук в замок, а затем решили делать то же самое, но с тыльной стороны ладоней, то у вас это получится, однако вы будете ощущать неудобство. Это стадия осознанного неумения. Нужно лишь продолжать практиковать новый паттерн, и тогда он станет привычным, перейдя в разряд осознанного умения.

Как пройти через стадию осознанного неумения

Теперь поговорим о ваших привычках. Привычка — это неосознанное умение делать что-либо, ставшее паттерном вашего поведения. Употребление алкоголя, курение, быстрый прием пищи, спонтанные покупки, поздний отход ко сну или поздний подъем и т. п. — это всего лишь действия, которые вы однажды начали бессознательно повторять. В комфортных условиях неосознанное, но умелое выполнение какого-либо действия становится поведенческим паттерном.

В определенный момент вы начнете осознавать, что свои привычки пора менять. Как следует из приведенного выше рисунка, когда вы решаете вести себя по-новому, чувствуя при этом дискомфорт, вы входите в стадию осознанного неумения. Придется сознательно наблюдать за каждым аспектом своих

Разница между эмпатией и сочувствием



действий, параллельно способствуя улучшению в тех областях жизни, в которых вы еще недостаточно натренированы, и продолжая преодолевать свои старые привычки.

Менять себя — это примерно то же самое, что, начав ходить в новых ботинках вместо старых поношенных, ощутить болезненные мозоли. Многие подумают: «Раз я чувствую, что мне неудобно, тогда лучше опять носить старую обувь». Начав меняться, некоторые люди часто решают вернуться в зону комфорта. Однако если нужда в избавлении от нынешних привычек довольно острая и человек, желая сформировать конкретные навыки, находит в себе мужество преодолевать трудности, то путь к новому стилю поведения будет открыт, а сам индивид поймет, что неприятные ощущения — это просто этап, через который надо пройти.

Возьмем, к примеру, человека, который решил сесть на диету, чтобы измениться к началу летнего сезона. Цель — стройная фигура. Для того чтобы за три месяца потерять около семи килограммов, человек намеревается сжигать калории, посещая тренажерный зал три раза в неделю и как можно чаще занимаясь ходьбой. Он начинает есть больше овощей, в два раза сокращает объем потребляемых углеводов, в том числе риса, и, таким образом, уменьшает количество ежедневно получаемых калорий на 300. Более того, он начинает пить в два раза меньше своего любимого пива. Зная, что если все перечисленные условия соблюдать тайно, то можно доставить неудобство окружающим, он просто сообщает всем, что придерживается новых правил питания.

Спустя месяц такого режима человек замечает, что его вес немного изменился, а еще через месяц перемены становятся уже вполне различимы.

Появляется чувство, что усилия были приложены не напрасно, и возникает мысль: «Смотри-ка, я и впрямь способен достичь цели!» Теперь продолжать путь легко. Это стадия осознанного умения. Те же самые уверенность в себе и смелость можно почувствовать, когда вы приобрели новый навык, например научились ездить на велосипеде. Выполнение новых действий станет вашей второй натурой, и вы захотите опять обучиться чему-нибудь непривычному. Такой подход приведет к тому, что вы будете довольны не только своими новыми занятиями, но и тем, что вы чувствуете и как мыслите.

Как не попасть в ловушку непредвиденных обстоятельств

Формируя новый паттерн поведения, учитывайте еще кое-что, а именно вероятность попасть в ловушку непредвиденных обстоятельств. Речь идет о ситуациях, в которых одно действие или обстоятельство переплетается с другим действием или обстоятельством. Необходимо понимать, что прежние шаги, которые уже стали паттернами, могут превратиться в другие привычки. Например, употребление алкоголя часто сопутствует приемам пищи, стремлению ослабить стресс, желанию пообщаться с людьми, праздникам и даже может стать единственным средством, помогающим заснуть.

Редко можно встретить человека, который пьет спиртное за завтраком, а вот налить себе пива во время ужина любят многие. В таких случаях пиво используется как средство, позволяющее снять эмоциональное напряжение и отвлечься. Таких же целей можно добиться, если выбрать безалкогольный напиток со вкусом пива и сказать себе: «Молодец, ты сегодня хорошо потрудился!»

Вот еще один пример. Допустим, после работы вы с друзьями идете в бар, чтобы поболтать о том о сем. Там вы, вероятно, чувствуете эмоциональный подъем и, желая оживить беседу, можете сказать то, чего обычно не говорите. Однако если цель заключается именно в продуктивном решении рабочих вопросов, то такие обсуждения нужно вести в офисе. Ведь никому не хочется открыто высказать что-то, о чем в дальнейшем придется жалеть. Что касается разного рода церемоний, таких как, например, свадьба, на них можно выпить немного алкоголя, а затем перейти к кофе или чаю.

Для того чтобы не попасть в ловушку непредвиденных обстоятельств, например тогда, когда вы пьете спиртное, нужно спросить себя, почему в данной конкретной ситуации вы решили употребить алкоголь. И затем, возможно, вместо него выпить что-нибудь другое или вовсе заняться чем-то иным. Согласно адлерианской психологии, *не вас контролируют обстоятельства и привычки, а вы сами можете менять их и управлять ими.*

Адлер — мастер по воодушевлению

В книге Alfred Adler: As We Remember Him («Альфред Адлер, каким мы его помним») описан эпизод из жизни Адлера, оставляющий неизгладимое впечатление. Супруга позвала его в гости к своей подруге, миссис Ф. Все вместе они собрались сходить в город, но решили сначала перекусить. Выходя из дома, они попрощались с пятилетним сыном миссис Ф. Позже, когда все трое вернулись, то обнаружили, что гостиная была завалена игрушками. Сын миссис Ф. разбросал их так, что некуда было ступить, так что его мать затрясло от гнева, который был готов вот-вот вырваться наружу. Но в этот момент Адлер подошел к ребенку и дружелюбно сказал: «Ты отлично справился с раскладыванием этих игрушек на полу. Не мог бы ты теперь так же хорошо убрать их?» Игрушки были разложены по своим местам за несколько минут.

Некоторые психологи в описанной ситуации обратились бы к ребенку со следующими словами: «Малыш, тебе было одиноко, да? Твоя мама ушла куда-то с приятелями, и ты разозлился, так?» А потом психолог сказал бы мальчику, что разбрасывать игрушки нехорошо. Однако Адлер встал на место ребенка, поверил в его способности, принял ситуацию и сумел посмотреть на нее глазами мальчика. Благодаря хорошо развитой способности к эмпатии Адлер смог, несмотря на то что видел этого малыша впервые в жизни, пробудить в нем силы для решения возникшей проблемы и при этом никого не обидел.

часть 4

МЕЖЛИЧНОСТНЫЕ ОТНОШЕНИЯ И ЭМОЦИИ



РОЖДЕСТВО.
РЕШАЮЩАЯ
БИТВА!

ЭПИЗОД 5

Мой
стар-
ший
брат...

Я его
нена-
ви-
дела.

Учеба,
спорт,
колледж,
работа...
Он во всем
был лучше
меня.

Отец
хвалил
его...

...а меня
обвинял
в том, что
я тружусь
недоста-
точно
усердно.

Стремясь
избавиться
от чувства
неполноценно-
сти, я эмо-
ционально
отдалялась
от брата.

Но...

НАША
ПЕРВАЯ ЗА-
РУБЕЖНАЯ
ПЕКАРНЯ
ОТКРОЕТСЯ
В ДУБАЕ.

Желание
соперни-
чать с бра-
том до сих
пор живет
во мне.

Я не могла
уступить
мужчинам
его возраста
и до настоя-
щего момента
мне удавалось
их побеждать.

Именно
по-
этому...

ВЫ ВСЕ
КАНДИДАТЫ
НА ДОЛЖ-
НОСТЬ
МЕНЕДЖЕРА
НОВОЙ
ПЕКАРНИ.

...во что
бы то
ни стало...

ТУДА
ПОЕДЕТ
ТОЛЬКО
ОДИН
ИЗ ВАС.

...я должна
превзойти
Руи Номуру!

Я ОБЯЗА-
ТЕЛЬНО
ОДЕРЖУ
ПОБЕДУ!

ДА,
СЭР!



В РЕГИОНАЛЬНЫХ
МАГАЗИНАХ,
КОТОРЫМИ
ВЫ ВСЕ УПРАВ-
ЛЯЕТЕ, ОБЪЕМ
ПРОДАЖ
ПРИМЕРНО
ОДИНА-
КОВЫЙ.

ПОБЕДИТЕЛЕМ
БУДЕТ ТОТ, КТО
НА СЛЕДУЮ-
ЩЕЙ НЕДЕЛЕ,
В РОЖДЕ-
СТВЕНСКИЕ
ДНИ, ПРОДАСТ
БОЛЬШЕ, ЧЕМ
ОСТАЛЬНЫЕ.

Рождественская
борьба за звание
лучшего
по продажам

БАМ

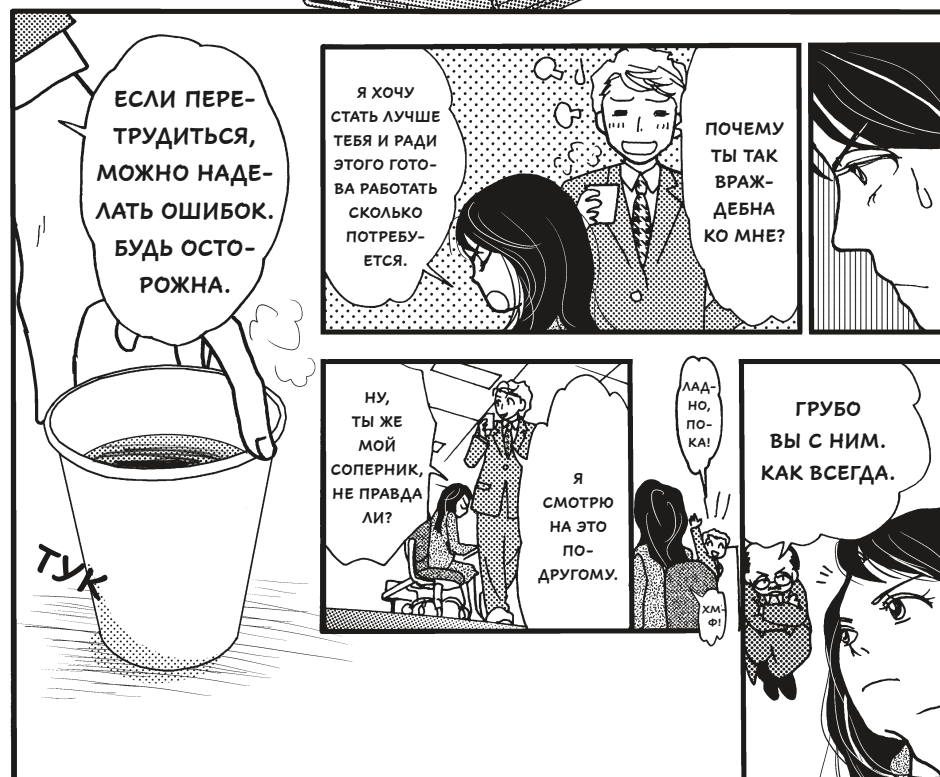


Борьба
за долж-
ность
в зару-
бежном
магазине
началась!

ВЫ
ПОЙМЕТЕ,
КТО ЗАСЛУ-
ЖИВАЕТ
ПЕРВОГО
МЕСТА!







Теория межличностных отношений

ЗНАЕТЕ ЛИ
ВЫ, ЧТО ЛЮБОЕ
ДЕЙСТВИЕ ОСНО-
ВАНО НА МЕЖ-
ЛИЧНОСТНЫХ
ОТНОШЕНИЯХ?

ЕСЛИ
ВЫ ЧТО-ЛИБО
ДЕЛАЕТЕ,
ЭТО ВСЕГДА
СВЯЗАНО
С КАКИМ-
НИБУДЬ ЧЕЛО-
ВЕКОМ.

ЧТО?

В ЗАВИСИ-
МОСТИ ОТ ОБ-
СТОЯТЕЛЬНОСТЕЙ
И ОКРУЖАЮЩИХ
ЧЕЛОВЕК МОЖЕТ
НАДЕВАТЬ
РАЗНЫЕ
МАСКИ.

ЭТО ЗНАЧИТ,
ЧТО НА ЕГО ПОВЕ-
ДЕНИЕ ВЛИЯЕТ ТО,
С КЕМ ОН В ДАН-
НЫЙ МОМЕНТ
ВЗАИМОДЕЙ-
СТВУЕТ.

ЧЕЛОВЕК
МОЖЕТ БЫТЬ
ДОБРОЖЕЛА-
ТЕЛЕМ
С ПОКУПАТЕ-
ЛЯМИ...

...И ПОКА-
ЗЫВАТЬ СЕБЯ
КАК ХОРОШИЙ
СОТРУДНИК
В РАЗГОВОРАХ
С НАЧАЛЬ-
СТВОМ.

НО...

...В ОБЩЕНИИ
С СОПЕРНИ-
КАМИ ОН МО-
ЖЕТ ОТКРЫТО
ВЫРАЖАТЬ
ВРАЖДЕБ-
НОСТЬ.

К ЧЕМУ
ЭТО ВЫ?

КОНКУРЕН-
ТЫ ОБЫЧНО
БОРЮТСЯ ЗА ТО,
ЧТОБЫ ПОЛУ-
ЧИТЬ ОДОБРЕ-
НИЕ ОТ РУКО-
ВОДИТЕЛЯ.

НО ВЫ
НЕ ТАКАЯ...



ВАМ
НУЖЕН
САМ
ФАКТ
ПОБЕДЫ.

ДЛЯ
ВАС
ЭТО
ГЛАВ-
НОЕ.



ВОТ И СЕЙЧАС
ТО ЖЕ САМОЕ.
ВЫ СОБИРАЕТЕСЬ
ПОБЕДИТЬ НЕ ДЛЯ
ТОГО, ЧТОБЫ ОТПРА-
ВИТЬСЯ ЗА ГРАНИЦУ.
ВАМ ПРОСТО ХОЧЕТ-
СЯ ОДЕРЖАТЬ ВЕРХ
НАД НОМУРОЙ.

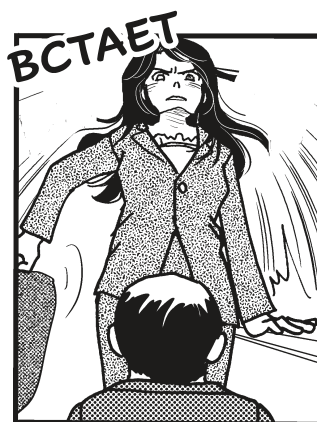
И
ЧТО?



СКОЛЬ-
КО
ЕЩЕ...

...ВЫ
БУДЕТЕ
ПЗВОЛ-
ЯТЬ СВО-
ЕМУ БРАТУ
ВЛИЯТЬ
НА ВАС?

!



ВСТАЕТ

ВЫ КАК-ТО
РАЗ СКАЗАЛИ...

...ЧТО ХОТЕЛИ
ПОЛУЧИТЬ
ПРИЗНАНИЕ
ОТ РОДИТЕ-
ЛЕЙ, НО У ВАС
НЕ ПОЛУЧАЛОСЬ
ПРЕВЗОЙТИ
БРАТА, ТАК?



МОЙ
БРАТ ТУТ
НИ ПРИ-
ЧЕМ!



БРАТ
РОДИЛСЯ
РАНЬШЕ,
И, РАЗУ-
МЕЕТСЯ,
ОН ВАС
ВО МНО-
ГОМ
ОПЕРЕ-
ЖАЛ.

ТАК
ЗАЧЕМ ЖЕ
ВЫ ПРО-
ДОЛЖАЕТЕ
ЭТУ БЕСПО-
ЛЕЗНУЮ
БОРЬБУ?



К...
КУДА?!

ПОЧЕМУ
ВЫ
ПРОСТО
УХО-
ДИТЕ?

ЦОК
ЦОК
ЦОК



ЛЮДИ
ТАК
БЫСТРО
НЕ МЕ-
НЯЮТСЯ!



ПРАВДА?
НО ВЫ ЖЕ
ИЗМЕНИ-
ЛИСЬ.



ЗА ПО-
СЛЕДНИЕ
НЕСКОЛЬКО
МЕСЯЦЕВ
УЛУЧШИЛИСЬ
ВАШИ ОТ-
НОШЕНИЯ
С ПОДЧИНЕН-
НЫМИ.

С КИБОЙ
ВЫ СТАЛИ
ЛУЧШИМИ
ПОДРУ-
ГАМИ.

А ЕЩЕ ВЫ
ПОНИМАЕТЕ,
ЧТО ЧУВСТВУ-
ЕТ ДИРЕКТОР
МАКИМУРА.



ВЫ
БОЛЬШЕ
НЕ ХРА-
БРИТЕСЬ
И НЕ ПЫТА-
ЕТЕСЬ ОТ-
ПУГИВАТЬ
ЛЮДЕЙ!

ВЫ
СТАЛИ
ДРУГИМ
ЧЕЛОВЕ-
КОМ!

Я
УЖЕ
СКА-
ЗАЛА
ВАМ!

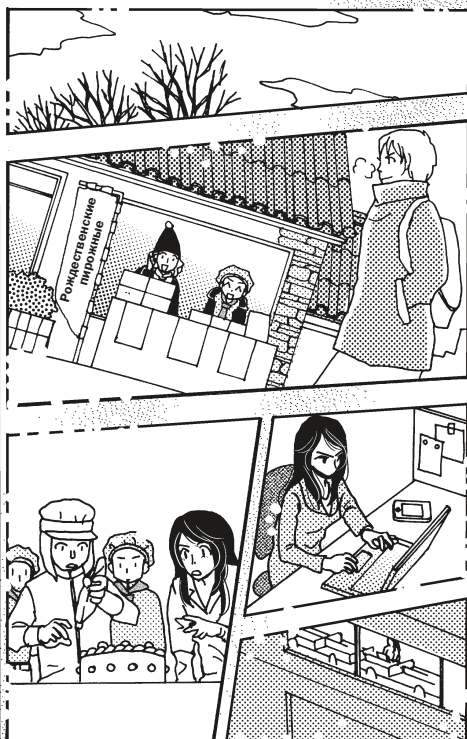


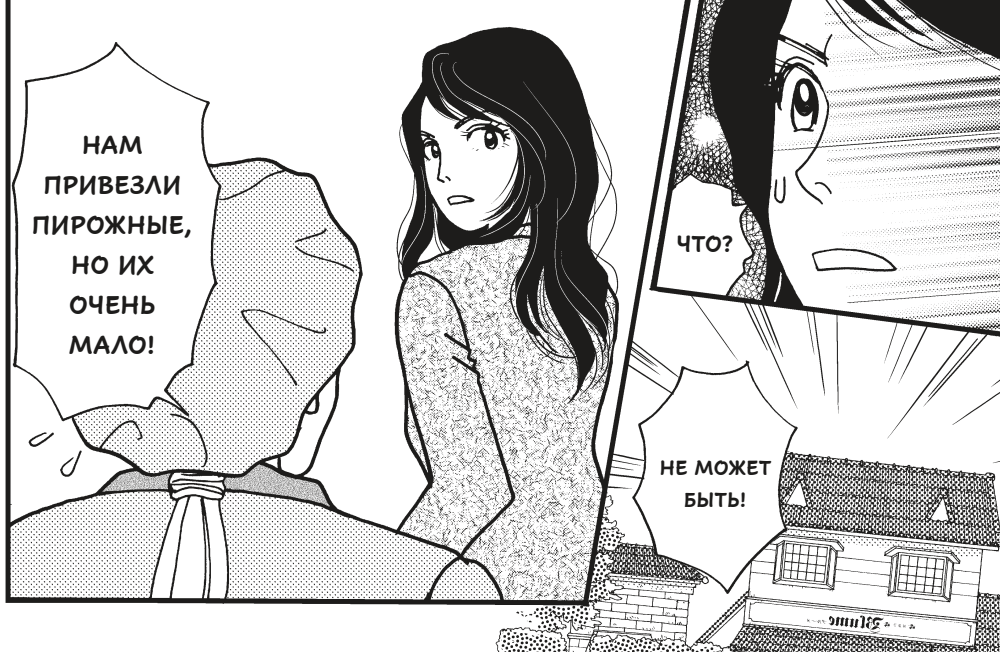
Я НЕ ХОЧУ
УЛУЧШАТЬ
ОТНОШЕНИЯ
С НОМУРОЙ!



И УЖ ТЕМ
БОЛЕЕ
С БРАТОМ!

...





НАМ
ПРИВЕЗЛИ
ПИРОЖНЫЕ,
НО ИХ
ОЧЕНЬ
МАЛО!

ЧТО?

НЕ МОЖЕТ
БЫТЬ!



Я ЛИЧНО
ЗАКАЗЫВАЛА
ПИРОЖНЫЕ ДЛЯ
РОЖДЕСТВЕНСКИХ
ПРОДАЖ!

ЗНАЮ...
НО ИХ
НЕ ХВАТАЕТ!



Я СЛУ-
ЧАЙНО
НАПЕЧА-
ТАЛА
НЕ ТУ
ЦИФРУ!



НАВЕР-
НОЕ, ЭТО
ПРОИЗО-
ШЛО В ТОТ
МОМЕНТ,
КОГДА...



КАК
ЖЕ
БЫТЬ?

СЕГОДНЯ
ВЕДЬ БУДЕТ
САМЫЙ
ВЫСОКИЙ
СПРОС.



МАЗД-
ЗИМА,
ЧТО
НАМ ДЕ-
ЛАТЬ?



Я ЧТО-
НИБУДЬ
ПРИДУ-
МАЮ!

ЧТО
ЗА ЧУШЬ?
Я НЕ МОГУ
ИЗ-ЗА ЭТОГО
ПРОИГРАТЬ!

НЕТ,
НЕ ДА-
ДИМ.

О ЧЕМ
ВЫ ГОВО-
РИТЕ? РАЗ-
УМЕЕТСЯ,
У НАС НЕТ
ЛИШНИХ
ПИРОЖ-
НЫХ.

СЕЙЧАС?
ВЫ
ШУТИТЕ?



УЖЕ
ВЕЧЕР.

ПОКУ-
ПАТЕЛЕЙ
СТАНОВИТ-
СЯ ВСЕ
БОЛЬШЕ.

А ПИРОЖ-
НЫХ НЕТ.

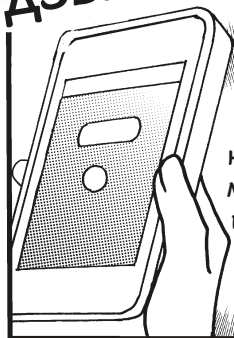
ВСЕ
БЕСПО-
ЛЕЗНО...

НОМУРА
МЕНЯ
ОПЕРЕДИТ.

ХАДУКЪ

АЗЫНЪ

ДЗЫНЬ



НО-
МУ-
РА?

АЛЛО?



СЛЫШАЛ,
У ТЕБЯ
МАЛО
ПИРОЖ-
НЫХ?



Я СЕЙ-
ЧАС ОБХО-
ЖУ СВОИ
МАГАЗИНЫ
И СОБИРАЮ
ПИРОЖНЫЕ.
ИХ ВОТ-ВОТ
ДОСТАВЯТ
ТЕБЕ.



ЧТО?

А КАК
ДЕЛА
В ТВОИХ
МАГАЗИ-
НАХ?



ВСЕ
В ПО-
РЯДКЕ.

Я ЗАКАЗАЛ
ЕЩЕ ПИРОЖ-
НЫХ, К ТОМУ
ЖЕ МОИ МА-
ГАЗИНЫ В ЖИ-
ЛЫХ КВАРТА-
ЛАХ. В ТАКОЙ
ПОЗДНИЙ ЧАС
ТАМ ПРОДАЖИ
НЕБОЛЬШИЕ.

ТЫ ЧТО,
НЕ СТРЕ-
МИШЬСЯ
ПОЕХАТЬ
ЗА ГРА-
НИЦУ?



ЗА
ГРА-
НИЦУ?

А, ТЫ
ИМЕЕШЬ
В ВИДУ
ДОЛЖНОСТЬ
В НОВОМ
МАГАЗИНЕ...



ЗНАЕШЬ,
СЕЙЧАС
МЕНЯ ЭТО
НЕ ОЧЕНЬ
ИНТЕРЕ-
СУЕТ.

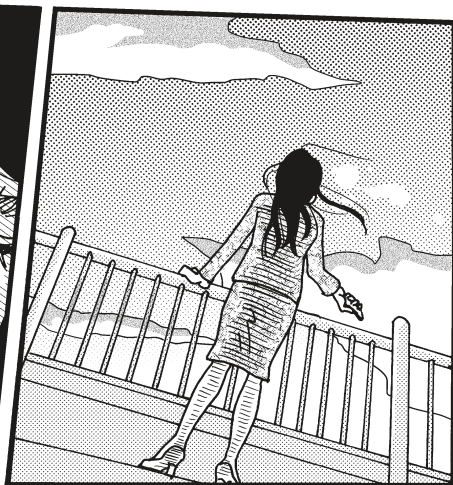
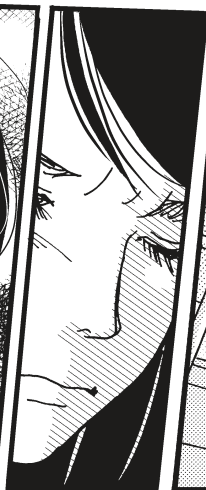
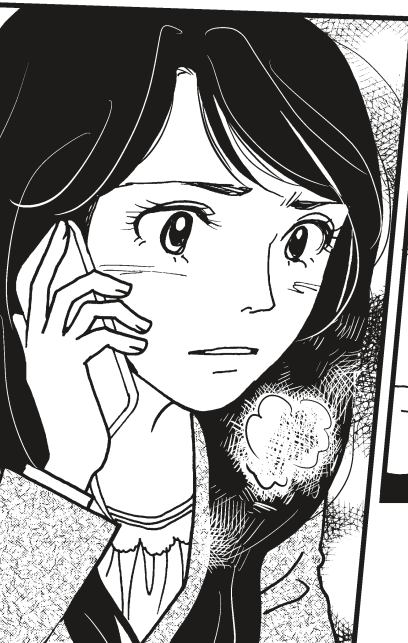
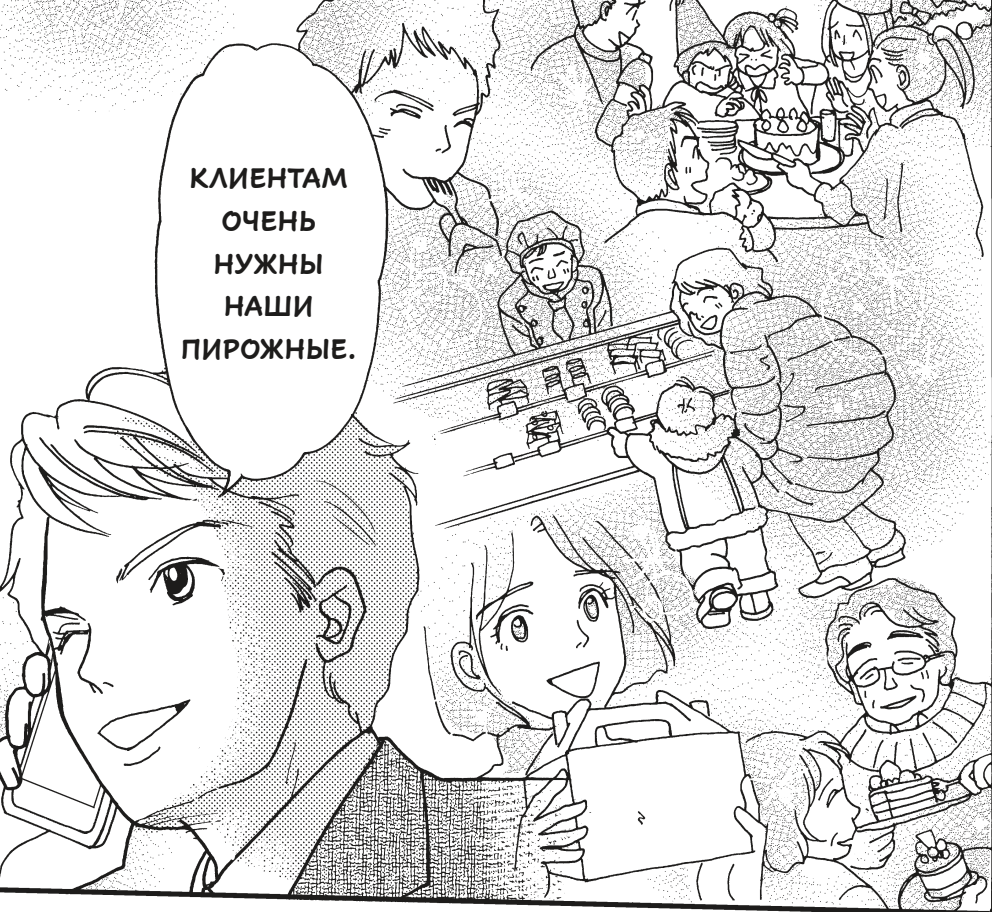


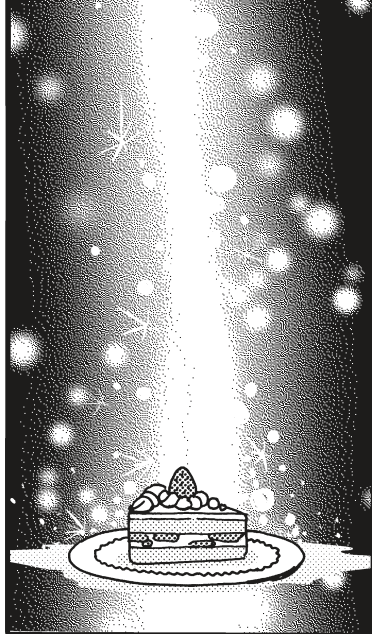
ЧТ...

ХВАТЬ

Н-
НО...







ЮКАРИ
МАЗДИМА!

ПО-
ЗДРАВ-
ЛЯЮ!



ВЫ С НО-
МУРОЙ ШЛИ
ВРОВЕНЬ,
НО ВАМ,
МАЗДИМА,
УДАЛОСЬ
ВЫРВАТЬСЯ
ВПЕРЕД.

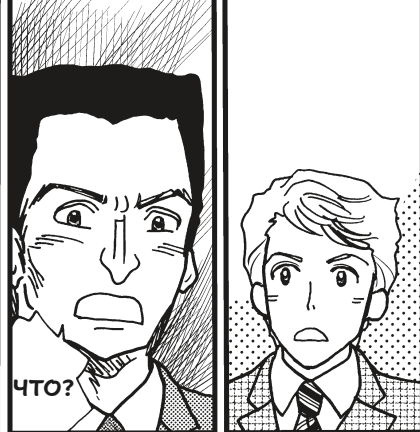
ОТЛИЧ-
НАЯ
РАБОТА!



ГРАФИКОМ
ВАШЕГО ПЕРЕ-
ЕЗДА И ПОДГО-
ТОВКОЙ НОВОГО
РАБОЧЕГО МЕСТА
ЗАЙМЕМСЯ
ПРЯМО
СЕЙЧАС.

К
СОЖА-
ЛЕНИЮ,
НЕ ПОЛУ-
ЧИТСЯ.

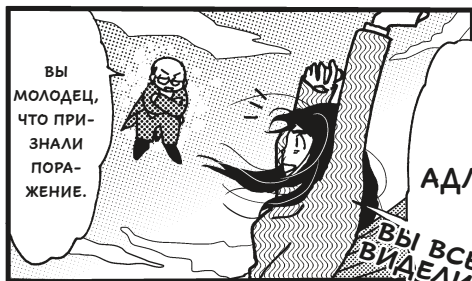
ЧТО,
ПРОС-
ТИТЕ?



ЧТО ВЫ
ТАКОЕ
ГОВО-
РИТЕ?!

ВЫ ЖЕ
ХОТЕЛИ
ЭТОГО
БОЛЬШЕ
ВСЕГО
НА СВЕТЕ!





АДЛЕР!

ВЫ ВСЕ ВИДЕЛИ?

ЧТО-ТО
ПОБУДИЛО
ВАС ИЗМЕ-
НИТЬ
ВЗГЛЯДЫ?

АА.

Я КОЕ-
ЧЕМУ
НАУЧИ-
ЛАСЬ
У НО-
МУРЫ.

КОГДА-ТО
Я РЕШИЛА
РАБОТАТЬ
В ЭТОЙ
КОМПАНИИ,
ПОТОМУ
ЧТО ХОТЕЛА
ПРИНОСИТЬ
ЛЮДЯМ
РАДОСТЬ,
ПРОДАВАЯ
ПИРОЖ-
НЫЕ...

...НО В ГОЛОВЕ
У МЕНЯ ВСЕ ВРЕ-
МЯ БЫЛИ МЫСЛИ
О СЛОЖНЫХ
ОТНОШЕНИЯХ
С БРАТОМ.

А ТЕПЕРЬ
Я ПОНИМАЮ, ЧТО
ЛУЧШЕ ВСЕ-ТАКИ
СОСРЕДОТОЧИТЬСЯ
НА БУДУЩЕМ,
КАК НОМУРА.
БЛАГОДАРИ
ТАКОМУ ПОДХО-
ДУ С КАЖДЫМ
ДНЕМ ЖИЗНЬ
СТАНОВИТСЯ
ВСЕ ЛУЧШЕ!

ДУМАЮ,
СЕГОДНЯ, КОГДА
ПРИЕДУ ДОМОЙ,
ПОВЗВОНЮ БРАТУ.

ОН БУДЕТ
ОЧЕНЬ
УДИВЛЕН

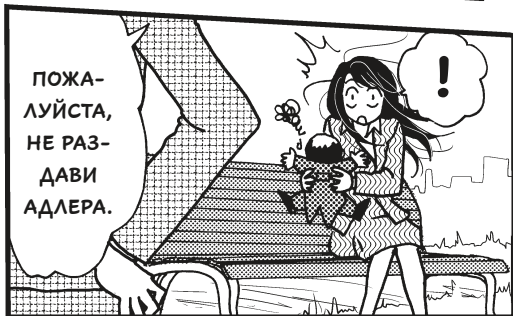
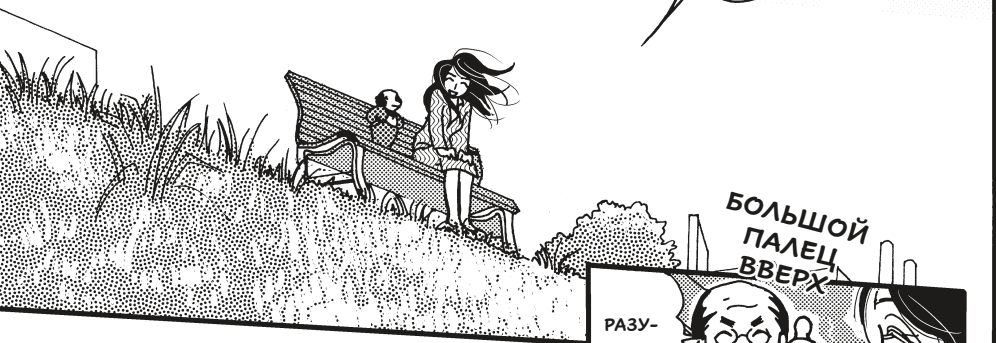


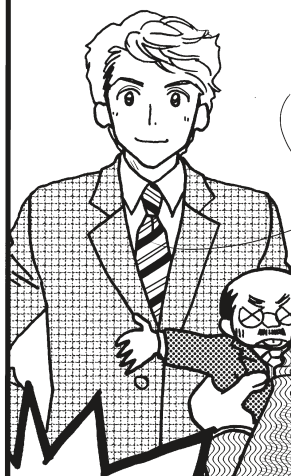
АДЛЕР,
СПАСИБО
ВАМ.

!

С ТЕХ
ПОР КАК
ВСТРЕТИЛА
ВАС,
Я СТАЛА
НАМНОГО
СМЕЛЕЕ.

ПОЖАЛУЙСТА,
НЕ ПЕРЕСТА-
ВАЙТЕ МЕНЯ
ВООДУШЕВ-
ЛЯТЬ.





НОМУРА?!

ВСТАЕТ

Э-
Э-
Э...

ТЫ
ЕГО
ВИДИШЬ?

ДА.

У МЕНЯ
ТОЖЕ ЕСТЬ
СПОСОБНОСТЬ
ВИДЕТЬ
ПРИЗРАК
АДЛЕРА.

ЧТО?
СЕРЬЕЗНО?

А А

А А

ЕСЛИ БЫ Я ВАМ
ОБ ЭТОМ СООБЩИЛ,
ВЫ СКАЗАЛИ БЫ: «РАЗ
НОМУРА ОБО ВСЕМ
ЗНАЕТ, Я НИЧЕМУ
НЕ ХОЧУ УЧИТЬСЯ!»

А-А-
РГХ...

АДЛЕР РАС-
СКАЗАЛ МНЕ,
ЧТО В ТВОИХ
МАГАЗИНАХ
ЗАКАНЧИВА-
ЮТСЯ ПИРОЖ-
НЫЕ.

У ЮКАРИ
БОЛЬШИЕ
ПРОБЛЕМЫ!

ЧТО?

ТАК ВОТ
КАК ВСЕ
БЫЛО?!

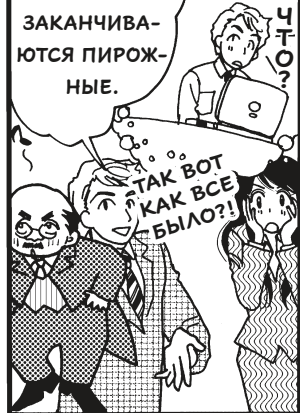
ХА
ХА
ХА!

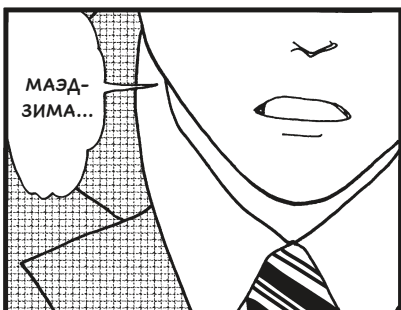
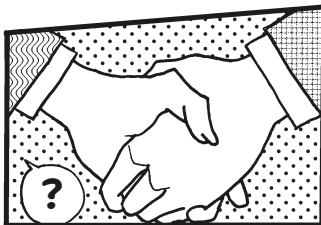
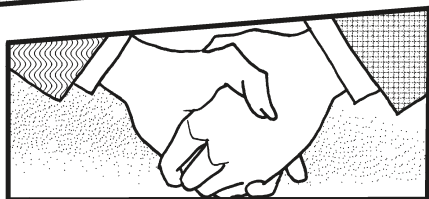
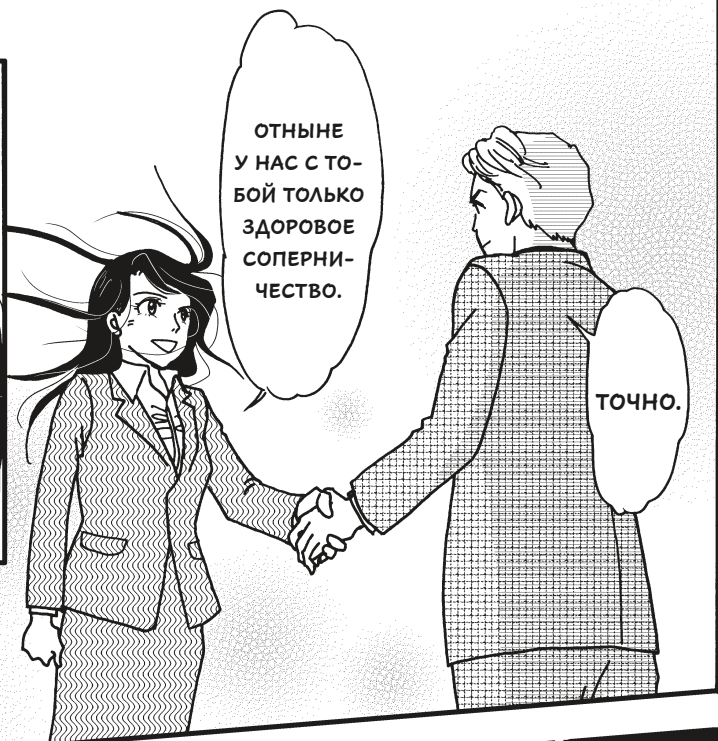
ВЫ БЫЛИ ОЧЕНЬ
ЗАНЯТЫ, И Я РЕШИЛ
ВАМ НЕ МЕШАТЬ,
НО ПОТОМ ЗАМЕТИЛ,
ЧТО ПОМОЩЬ ВАМ
ВСЕ-ТАКИ НУЖНА.

АД-
ЛЕР...

МАЗДЗИМА,
СПАСИБО,
ЧТО ПОДАРИ-
ЛА МНЕ ВОЗ-
МОЖНОСТЬ
ПОЕХАТЬ
В ДРУГУЮ
СТРАНУ.

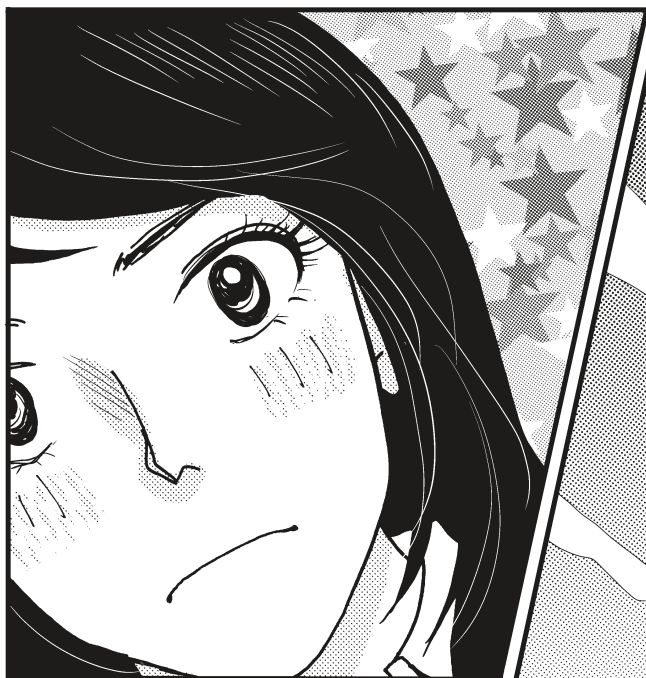
СКАЗАТЬ
ПО ПРАВДЕ,
Я ВСЕГДА
ХОТЕЛ
РАБОТАТЬ
ЗА ГРАНИ-
ЦЕЙ.








МЫ
МОЖЕМ
БЫТЬ
НЕ ТОЛЬКО
СОПЕР-
НИКАМИ?



ЧТО?!



5.1.

ЧТО ТАКОЕ МЕЖЛИЧ- НОСТНЫЕ ОТНОШЕНИЯ?

**Каждое действие
требует наличия
партнера**

В прологе, затрагивая
тему межличностных

отношений, я написал: «Каждое действие основано на межличностных отношениях и требует наличия партнера». Более того, мы выяснили, что наблюдение за тем, как люди ведут себя друг с другом, помогает быстро и легко их понять.

Возьмем, к примеру, руководителя, который грубо разговаривает с подчиненным, выплескивая на него свой гнев. Вдруг приходит некто и хлопает руководителя по плечу. Оказывается, это его прямой начальник. Внезапно настроение руководителя меняется, и он, уже с широкой улыбкой на лице, начинает обсуждать со своим боссом партию в гольф, которую они недавно сыграли.

Бывали когда-нибудь в таких ситуациях? Для руководителя его подчиненный и начальник — это два совершенно разных партнера. Под партнером я понимаю того, кто влияет на нас

своими действиями, подталкивает к определенным эмоциям и заставляет конкретным образом реагировать. Нашим партнером может быть не только кто-нибудь из окружающих, но порой и мы сами. В рамках адлерианской психологии считается, что ни одно действие человека невозможно без описанной идеи партнерства.

В третьей части мы выяснили, что наши старые, привычные действия по отношению к партнерам продолжают влиять на нынешнее межличностное общение. Таким образом, когда вашим партнером является другой человек, общение все же может идти гладко и основываться на взаимопонимании. Но что, если в межличностных отношениях вашим партнером будете вы сами?

Попробую объяснить, используя в качестве примера себя в процессе подготовки этой книги. Допустим, я думаю о том, что буду писать в четвертой части. План составлен, но время от времени я, скрестив руки, сижу и размышляю о деталях. Я, скажем так, разговариваю с собой (это называется внутренний диалог). Если честно, в данный момент я думаю: «Привести в качестве примера происходящее со мной или что-то другое?»

Однако вернемся к истории Юкари. Каждый раз, когда она терпит неудачу или что-нибудь не соответствует ее ожиданиям, у нее появляется чувство разочарования. Она думает: «Надо прилагать больше усилий!» или «Я не хочу проиграть!» Этому всегда сопутствует еще одна мысль

Юкари: «Я недостаточно успешная!» Девушка регулярно ведет внутренний диалог в таком духе.

Подобные разговоры с самим собой как партнером имеют отношение к идее «я»-концепции, о которой мы упоминали в первой части, где речь шла о стиле жизни. «Я»-концепция связана с готовностью или неготовностью человека принять себя. В голове Юкари регулярно появлялась мысль: «Все мужчины — мои враги». Девушка сформировала внутри себя стремление соперничать с Номурой.

Четыре принципа для создания хороших взаимоотношений

Теперь, когда мы чуть глубже погружаемся в тему стиля жизни, я затрону четыре принципа, помогающие построить хорошие взаимоотношения.

1. **Уважение.** У людей разные особенности, включая возраст, гендер, профессию, те или иные роли, интересы и т. п., однако следует помнить: несмотря на различия между нами, каждый заслуживает уважения.
2. **Доверие.** Всегда ищите позитивные намерения, стоящие за действиями человека, и верьте ему, не пытайтесь найти доказательства.
3. **Усилия.** Прилагая усилия для решения проблем, старайтесь прийти к согласию с партнером и вместе двигаться к поставленной цели.

4. Эмпатия. Будьте открыты мыслям, эмоциям и состоянию вашего партнера.

Тему эмпатии мы затронули во второй части. Затем узнали чуть больше в третьей части. Теперь я подробнее расскажу об уважении, доверии и усилиях.

В японском языке «уважение» имеет коннотацию восхищения тем, кто по статусу выше тебя. В английском же «уважение» (respect) состоит из двух частей, первая из которых, re-, означает «опять» или «обратно», а вторая, -spect, — смотреть на кого-либо или что-либо. Следовательно, по-английски «уважать» — значит сделать шаг назад и взглянуть на своего партнера еще раз, находясь от него на определенном расстоянии, и только после этого, пребывая в спокойном состоянии, начать с этим человеком взаимодействовать.

Доверие — это готовность безусловно верить партнеру, вне зависимости от его склонностей или действий. Доверие отличается от *уверенности*, потому что последняя требует конкретных условий, настойчивости и иногда терпения. Решив доверять другому человеку, вы должны принимать особенности его характера, даже если временами действия этого человека вас разочаровывают. Стоит отметить, что с обоими понятиями — и с «доверием», и с «уверенностью» — часто употребляют прилагательное «взаимное».

Что касается *усилий*, мы видели, как Руи Номура заезжал в магазины, за которые он отвечает, и собирал пирожные,

чтобы привезти их Юкари в пиковые часы рождественского соревнования по продажам. Номура считал, что они с Юкари не оппоненты, а члены одной команды, и поэтому помогал девушке выйти из сложного положения. Для него компания и клиенты были важнее, чем возможность победить.



5.2.

ЭМОЦИИ, КОТОРЫЕ ЗАСТАВЛЯЮТ НАС КОНФЛИКТОВАТЬ ИЛИ СБЛИЖАТЬСЯ

Определение понятия «эмоция»

В главе «Рассудок
и эмоции» второй
части мы утвержда-

ли, что чувство гнева формируется на основе нелогичных способов достижения цели, чтобы таким образом обойти рассудок. Мы также выяснили, что у подобного гнева четыре цели (контроль, победа в борьбе за власть, защита чьих-либо прав, стремление указать на несправедливость) и что, будучи вторичной эмоцией, он строится на первичных чувствах одиночества, грусти, тревоги и разочарования.

В этой главе ознакомимся с общей информацией об эмоциях и взглядах Адлера на их роль в нашей жизни. Начнем с того, что любое эмоциональное состояние можно разделить на три аспекта.

1. **Ощущения.** Они бывают приятные или неприятные, и воспринимаем мы их посредством органов чувств.

2. **Настроение.** Относительно продолжительное чувство, например радость или депрессия, тесно связанное с физиологическими функциями.
3. **Эмоция.** Более или менее интенсивное, но не очень длительное чувство, внезапно возникающее по отношению к партнеру.

Адлер делил эмоции на две группы: те, которые заставляют нас конфликтовать, и те, благодаря которым мы сближаемся. Из-за первых возникает гнев, а на основе вторых в нас формируется чувство счастья. Но возможно и обратное. К примеру, обычно счастье побуждает нас налаживать взаимоотношения, однако если мы радуемся чьей-то неудаче — допустим, улыбаемся, когда кто-нибудь из коллег совершил ошибку и теперь страдает от этого, — тогда та же самая эмоция может привести к конфликту.

Можно ли контролировать эмоции?

Эмоции управляют нами или мы ими? Согласно адлерианской психологии, верным следует считать второй вариант. Любая эмоция формируется на основе конкретной цели и желания оказать влияние на определенного человека. Не эмоции заставляют людей действовать, а люди используют эмоции, чтобы достичь чего-либо.

Изучая адлерианскую психологию и тему управления эмоциями, я пришел к следующим выводам.

1. Человек использует эмоции в конкретных ситуациях, имея дело с конкретными людьми (партнерами) и преследуя конкретные цели.
2. Эмоции можно контролировать. Другими словами, от вас зависит, будете ли вы реагировать на свои эмоции конструктивно или неконструктивно.
3. Эмоции (даже ревность или чувство неполноценности) — наши союзники.

Рассмотрим пример. Мать ругает ребенка, который учится в средних классах, за то, что он не делает домашнее задание. Вдруг звонит телефон. На том конце провода — свекровь. Мать начинает разговаривать очень приятным тоном. Ребенок видит, что на лице матери больше нет признаков гнева — есть только улыбка. Но когда телефонный разговор заканчивается, мать вновь начинает кричать: «Делай домашнее задание!»

Пока партнером по общению был ребенок, мать выражала гнев, но затем, взяв трубку, стала как будто другим человеком. Более того, со свекровью она разговаривала мягким голосом. А затем, положив трубку, продолжила злиться. С одной стороны, мать использует гнев, чтобы заставить ребенка делать домашнюю работу, то есть цель эмоции в данном случае контроль. С другой стороны, в отношениях со свекровью гнев женщине не нужен.

Как показывает этот пример, вы сами решаете, использовать или не использовать конкретную эмоцию в общении с теми

или иными партнерами, и выбираете, как это сделать — конструктивно или неконструктивно.

Теперь коснемся последнего пункта: «Эмоции (даже ревность или чувство неполноценности) — наши союзники». Проанализируем чувства ревности и неполноценности.



5.3.

ИСТИННАЯ СУТЬ РЕВНОСТИ

**Ревность
произрастает
из определенного
вида отношений**

*Я определяю ревность
как эмоцию, которая
заставляет нас быть*

враждебными к конкретному человеку (третьей стороне), пытаться отделаться от него или закончить близкие отношения с тем, кто нам дорог (либо изо всех сил держаться за свои отношения, оберегая от посягательств), по той причине, что мы начинаем опасаться потери чего-то очень важного: отношений, прав, имущества или статуса. Как видно из истории Юкари, в основе ревности могут лежать не только романтические отношения — здесь важную роль сыграло соперничество с братом, сестрой и прочими людьми (в том числе с родителями), с которыми Юкари взаимодействовала в детстве. Преодолеть ревность труднее, чем любую другую эмоцию. Ревнивый человек становится, помимо прочего, очень недоверчивым. В своей книге «Максимы» Франсуа де Ларошфуко*

* Франсуа де Ларошфуко (1613–1680) — французский политик, писатель и философ. *Прим. ред.*

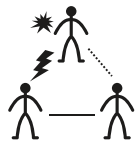
писал: «Ревность начинается с чрезмерной недоверчивости. Становясь убеждением, ревность либо заканчивается, либо превращается в гнев».

С ревностью схожа зависть, однако путать их не следует, так как между ними есть различия. Особое внимание нужно обратить на то, что ревность возникает в трехсторонних отношениях, а зависть — в двухсторонних.

Более того, ревность идет рука об руку с недоверчивостью и может перерасти в ненависть, а зависть заключается в желании оказаться на месте другого человека.

Что такое ревность?

Определение Чувство, возникающее в моменты, когда вы пытаетесь избавиться от какого-либо человека (третьей стороны отношений), потому что он кажется вам подозрительным и может, по вашему мнению, стать причиной того, что вы потеряете что-то важное.



Отличия от зависти

Ревность	Зависть
Трехсторонние отношения	Двусторонние отношения
На ваши отношения с партнером влияют многие негативные факторы, и ваши чувства могут перерасти в ненависть	Вы замечаете достоинства другого человека и хотите быть таким же, как он

О ревности Адлер высказывал следующее мнение: «Ревность основана на глубоком, сильном чувстве собственной неполноценности». Учитывая это и анализируя эмоции, которые Юкари испытывает по отношению к Номуре, мы можем прийти к выводу, что она завидует ему и чувствует, что проигрывает в борьбе за одобрение со стороны директора. Помимо этих, у Юкари могут быть и более сложные эмоции, однако в рамках дальнейшего развития истории важно обратить внимание именно на вышеописанные.



5.4.

ЧТО ТАКОЕ ЧУВСТВО НЕПОЛНО- ЦЕННОСТИ?

**Чувство
неполноценности
в отношениях
с самим собой
и другими**

О чувстве неполноценности мы писали ранее и определяли его как чувство недостатка чего-либо, основанное на субъективной оценке. В адлерианской психологии это состояние характеризуется сравнением не с другими, а скорее с образом идеального себя. Чувство неполноценности может выражаться в жалости, разочаровании, раздражении, зависти, панике, тревоге, гневе и т. д.

У Юкари чувство неполноценности произрастает из ее отношений с братом, который на год старше ее. В определенный момент она сумела поставить перед собой цели и начала трудиться, чтобы их достичь. В целом в чувстве неполноценности мало хорошего, однако, по словам Адлера, «оно может стать стимулом для здорового личностного роста и пробудить желание прилагать усилия. Чувство неполноценности может возникнуть у любого человека. Оно побуждает нас

добиваться успеха и стремиться к превосходству над другими. Именно в этом заключается основа психической стороны нашей жизни».

Чувство неполноценности помогает в двух аспектах.

1. Оно подталкивает нас менять жизнь к лучшему.
2. Оно играет роль нашего незаменимого друга. Многим из того, чем обладаете в жизни на данный момент, вы обязаны именно чувству неполноценности.

Если, как и Юкари, вы хотите стать лучше, следует принять чувство собственной неполноценности, потому что оно может стать «стимулом для здорового личностного роста и пробудить желание прилагать усилия». Если вы считаете себя неполноценным в чем-то, значит, у вас есть некая цель и вы пытаетесь изменить жизнь к лучшему. Чувство неполноценности (как в сравнении с окружающими, так и по сравнению с образом идеального себя) нам не враг, а, скорее, хороший друг. Каждый раз, когда мы чего-нибудь добивались, это чувство помогало нам, заставляя подумать «А что, если...» и побуждая совершенствоваться.

Здоровая реакция на чувство неполноценности

Чувство неполноценности — это не проблема. Очень важно то, как мы его используем. По убеждению Адлера, «значение имеет не то, чем индивид обладает, а то, как он все это

применяет». Учитывая данную мысль, следует особое внимание уделить тому, как мы реагируем на чувство собственной неполноценности посредством самоопределения.

Обычно, чувствуя себя в чем-либо неполноценными, мы реагируем на это тремя неконструктивными (а иногда и деструктивными) путями: подавляем это чувство, используем как повод для жалости к себе или пытаемся вовлечь в наши страдания окружающих. Первый путь может пагубно сказаться на здоровье и привести к тому, что вы начнете погрязать в трясине жалости к себе, а в конце концов вовлечете в свои переживания других, что может привести к скандалу.

Случалось ли с вами когда-нибудь, что вы в гневе разрывали дружеские отношения, или теряли самообладание и из-за этого показывали себя не с лучшей стороны, или предъявляли несправедливые требования к тому, кто вам не нравился, или намеренно причиняли кому-нибудь вред? Неконструктивная реакция на чувство собственной неполноценности подчас влечет за собой появление вторичного чувства неполноценности, прямым образом влияющего уже на нас самих. Другими словами, когда человек делает выбор в пользу поведения разрушительного типа, это оборачивается чем-либо плохим не только для окружающих, но и для него самого. К примеру, если, поддавшись гневу, вы разрываете отношения с другом, то после того как гнев затихает, ему на смену приходит сожаление. Вы думаете: «Почему же я повел себя так глупо?» — а затем вам становится грустно из-за того, что вы потеряли хорошего друга.

Вероятно, вы, как и многие из нас, в большинстве случаев реагировали на чувство собственной неполноценности конструктивно. Всякий раз, когда вы задумывались о своих чувствах, действиях и их последствиях, оно вело вас туда, где вы есть сейчас.

Вы старались попасть в хорошее учебное заведение, продолжали заниматься спортом, несмотря на то что проигрывали конкурентам, пробовали покорить того, кто казался птицей высокого полета, или прилагали усилия для выполнения сложной работы. Примеров бесчисленное множество. Скорее всего, за всеми вашими действиями стояло именно чувство неполноценности, формируя мост между вами и поставленными целями. Оно, вероятно, побуждало вас к активности, заставляя думать: «Я должен это сделать» или «Мне надо прилагать больше усилий». Как и для Юкари, для вас чувство неполноценности стало другом и компаньоном, который помог достичь всего того, чем вы обладаете сегодня. Вот почему я утверждаю, что стоит поблагодарить его.

Адлер и Америка

Впервые Адлер приехал в Америку в 1926 году. Страна ему понравилась, и, в свою очередь, американцы тоже приняли его радушно. В 1927 году Адлер опубликовал работу «Понять природу человека», после чего его книги стали выходить в свет одна за другой.

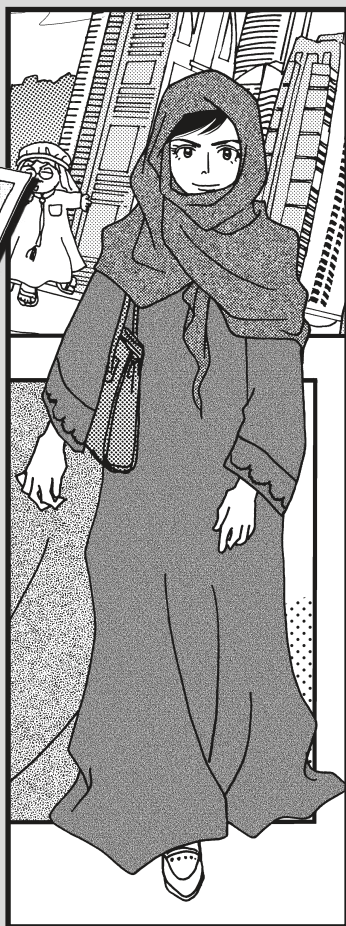
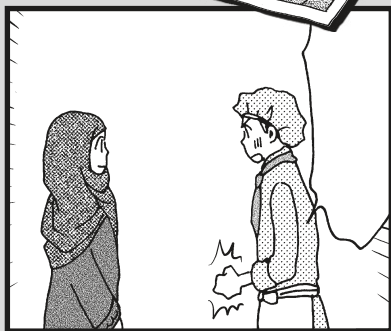
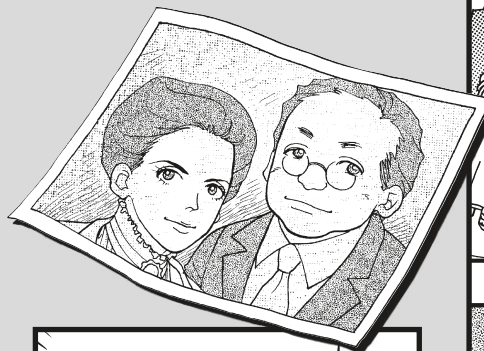
Поначалу Адлер не говорил по-английски, однако чувствовал необходимость изучить язык. Есть видео (1929), на котором Адлер, когда ему было за пятьдесят, весьма неплохо изъясняется на английском. Для того чтобы выучить второй язык в зрелом возрасте, Адлеру, очевидно, пришлось приложить немало усилий. Он продолжал усердно трудиться, добиваясь поставленных целей, и, когда ему было 60 лет, получил американские водительские права.

Окончательно переехать в Америку Адлер решил летом 1929 года, однако уговорить свою жену Раису у него не получалось. Она отвечала категорическим отказом. С ее точки зрения, не было смысла прекращать свою политическую деятельность, оставлять друзей и семью лишь для того, чтобы уехать в страну, на языке которой она не говорила и с политикой которой была не согласна. В результате Адлер переехал в Америку один, в 1929 году, а воссоединиться с близкими ему удалось лишь в 1935-м, когда они были вынуждены уехать из Вены в США из-за того, что в Германии к власти пришли нацисты.

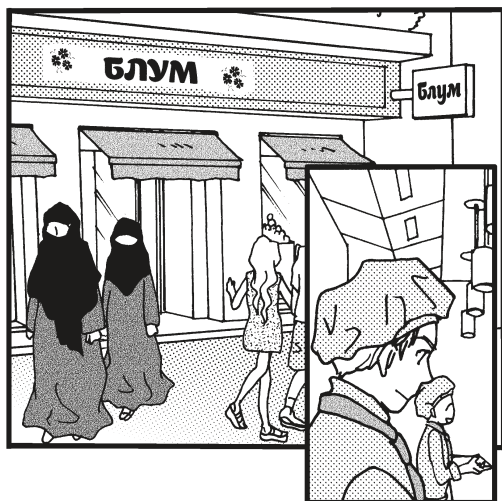
В отличие от двух других светил психологии, Адлер, судя по отсутствию слухов, никогда не имел связей на стороне, несмотря на необходимость жить вдали от семьи. Что касается Фрейда и Юнга, они, если верить тому, что про них говорили, изменяли женам.

часть 5

ЧТО ЗНАЧИТ ВООДУШЕВЛЯТЬ?



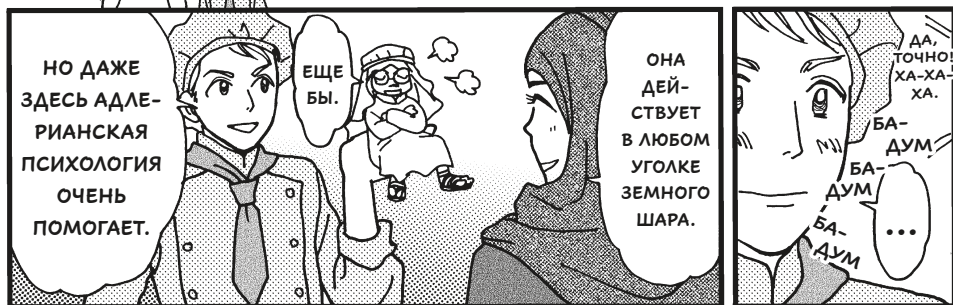
Спустился
год



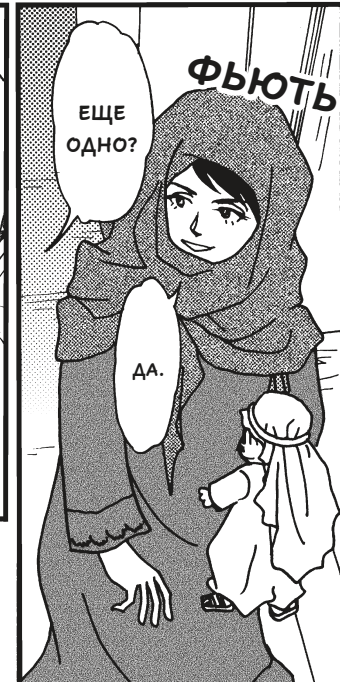
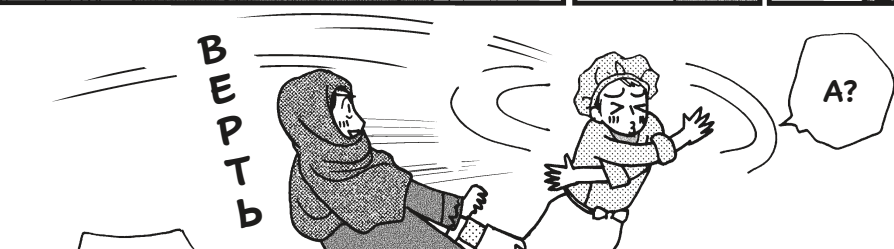
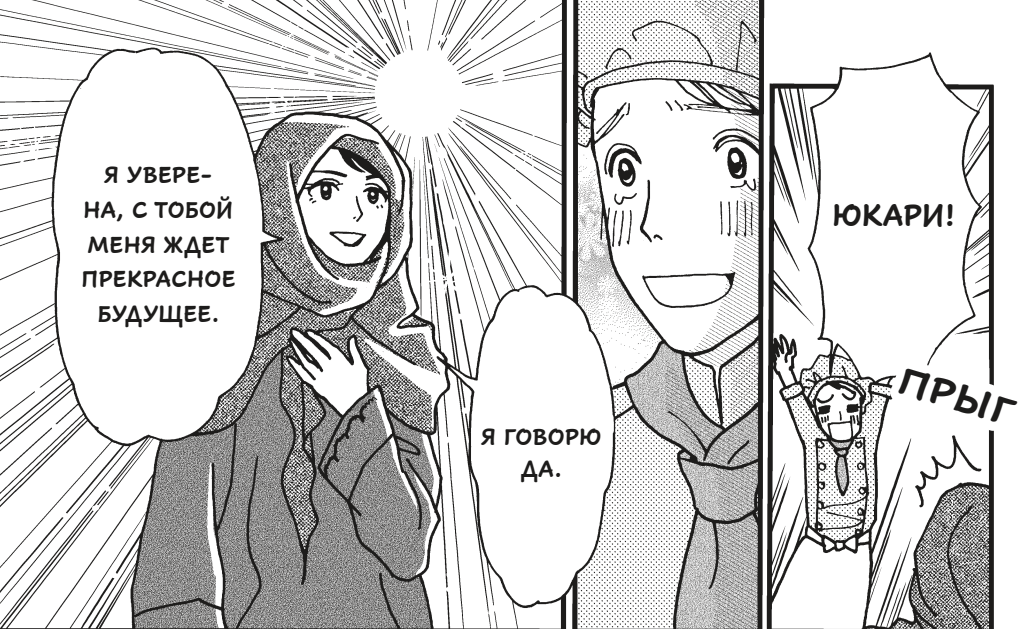
Я ДОСТАВЛЮ
ФОТОГРАФИЮ
ТУДА, ГДЕ ОНА
ДОЛЖНА БЫТЬ!

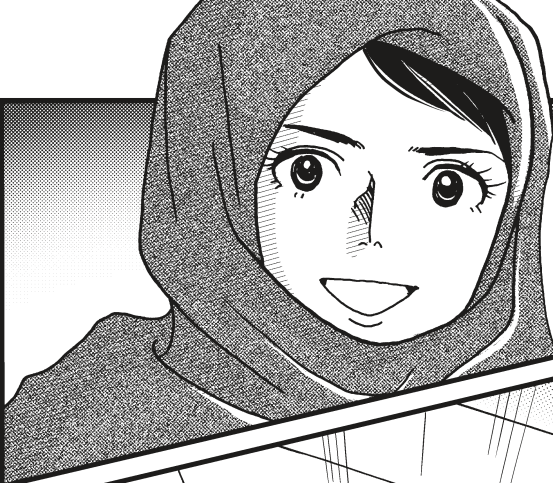
ЭПИЗОД 6

ДАВНО
НЕ ВИ-
ДЕЛИСЬ.
КАК
ДЕЛА?

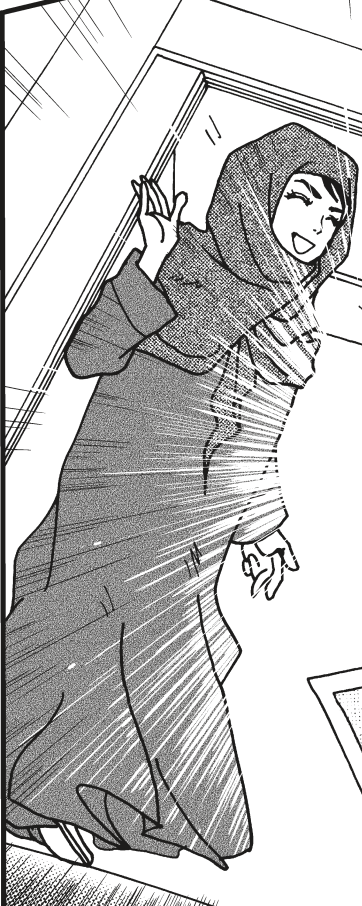


* Абайя — традиционное женское платье в арабских странах. Прим. ред.

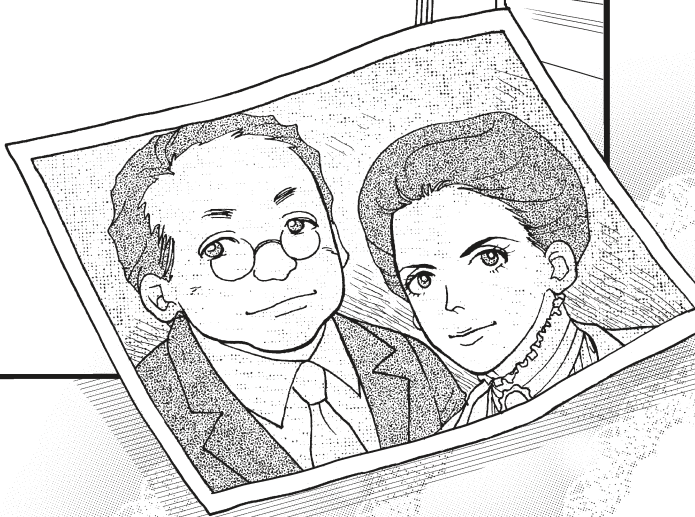




НУЖНО
СЪЕЗДИТЬ
В НЬЮ-ЙОРК,
В МЕСТО, ГДЕ
ПОХОРОНЕ-
НА СЕМЬЯ
АДЛЕРА...



...И ПРИВЕЗТИ
ТУДА ОДНУ
ФОТОГРАФИЮ.





6.1.

ТЕМА ВООДУ- ШЕВЛЕНИЯ В АДЛЕРИАНСКОЙ ПСИХОЛОГИИ

Основа воодушевления

Вспомним, как начиналась история Юкари. Она работала

региональным менеджером и испытывала трудности, однако в определенный момент Адлер помог ей почувствовать воодушевление. Сначала ей удавалось воодушевлять только саму себя, но, занявшись совершенствованием, Юкари через некоторое время стала вдохновлять и окружающих.

Как было отмечено в прологе, воодушевлять — значит давать силы для преодоления трудностей. Важнейшую роль в этом также играет наличие эмпатии и отношений, построенных на взаимном доверии и уважении. Во второй части книги мы ознакомились с противоположностью воодушевления — разочарованием, ослабляющим нас. Более того, мы узнали о трех слагаемых разочарования: 1) постановке нерациональных целей, 2) сосредоточенности на слабых местах, 3) отрицании собственной ценности.

Во второй части мы, помимо прочего, порассуждали о том, как может стать смелым даже робкий человек. Для этого необходимо:

- 1) начать строить отношения, основанные на уважении и доверии;
- 2) признать различия между вами и другими;
- 3) воспринимать слабые стороны как преимущества;
- 4) позволять разногласиям время от времени проявляться в ваших отношениях с другими.

Эти четыре шага помогают стать смелее. Не забыли о них?

В пятой части мы обсудим еще три аспекта: разницу между похвалой и воодушевлением, умение воодушевлять самого себя и способность воодушевлять других. После этой информации вы, наверное, поймете, что адлеррианская психология идеально подходит для того, чтобы вдохновлять себя и окружающих.

Разница между похвалой и воодушевлением

Воодушевление и похвалу часто путают. Их сходство в том, что и то и другое направлено на подчеркивание позитивных сторон происходящего, однако по своей сути похвала и воодушевление совсем непохожи. Во-первых, воодушевление дарит силу для преодоления трудностей, тогда как цель похвалы — сделать так, чтобы человеку стало приятно.

[Что такое воодушевление?]

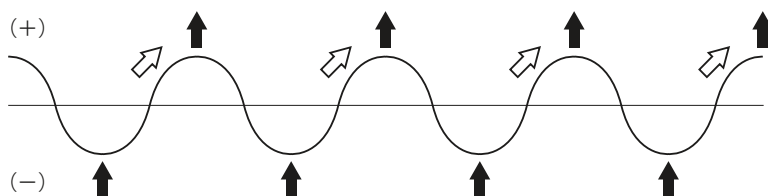
Различия между похвалой и воодушевлением

Похвала	Воодушевление
Мы отмечаем положительные качества человека. Мы оцениваем его, ставя себя выше	Мы помогаем человеку стать сильнее, чтобы он преодолевал трудности. Мы проявляем эмпатию и относимся к нему как к равному

Мы делаем человека зависимым от нашей оценки	Мы делаем человека независимым от нашей оценки
--	--



Результат воодушевления

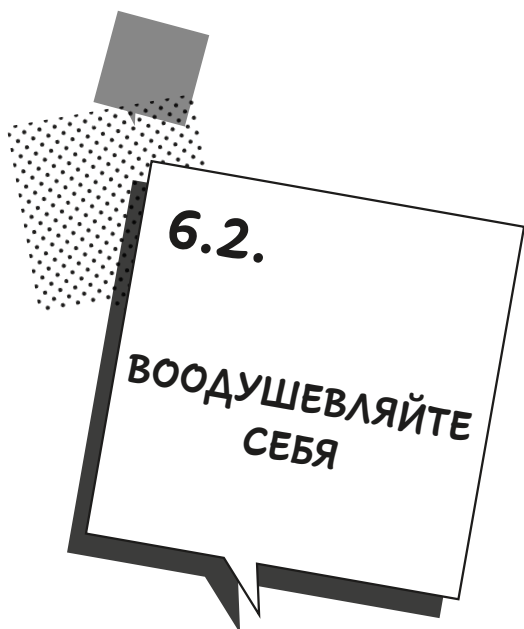


- Счастливых людей вы делаете счастливее (положительные результаты становятся еще более положительными)
- Результат воодушевления (положительное влияние заметно как при хорошем расположении духа, так и при плохом)

Во-вторых, воодушевление основано на уважении, доверии и эмпатии, о чем мы говорили в четвертой части. Похвала же направлена на оценку чьих-либо положительных качеств и временами может заключать в себе определенный подтекст, например желание манипулировать человеком.

Есть и еще одно существенное различие. Похвала требует контроля и наблюдения, чтобы обеспечивать достижение желаемых результатов, которые обычно необходимы, к примеру, менеджеру; что касается воодушевления, оно помогает человеку действовать так, как он сам считает нужным, и избавляет от необходимости контролировать каждый его шаг. Воодушевление дает силы для решения проблем и потому отличается как от похвалы, так и от попыток вдохновить кого-то с помощью одобрительных замечаний. Воодушевляя, мы не только помогаем настроиться тем людям, которые уже пребывают в хорошем расположении духа (например, чувствуют счастье), но еще и формируем фундамент доверия и уважения, который позволяет людям, грустным или подавленным, улучшить свое эмоциональное состояние.

Тем не менее учтите, что человеку, который пребывает в депрессивном состоянии, психологические техники, нацеленные на мотивацию, способны причинить вред, потому что они могут перерасти в манипуляцию.



Три секрета о том, как воодушевлять себя

В мире очень много
того, что давит на нас

и ведет к унынию. Тем не менее важно не скатываться в негативное состояние. Для того чтобы помочь себе и затем другим, необходимо сначала *воодушевить себя*.

Как сделать это при наличии нежелательных факторов? Предлагаю три шага: 1) найти место, где вы чувствуете себя хорошо; 2) развивать доверие; 3) подпитывать чувство причастности.

Первый заключается в том, чтобы определить, где именно вам комфортно. Это должно быть место, пребывая в котором вы чувствуете: «Именно здесь я и должен находиться». Оно может быть у вас на работе, дома или где-нибудь в районе, в котором вы живете.

Второй шаг — доверять окружающим. Если есть доверие и общая цель, то становится возможным сотрудничество между вами и другими.

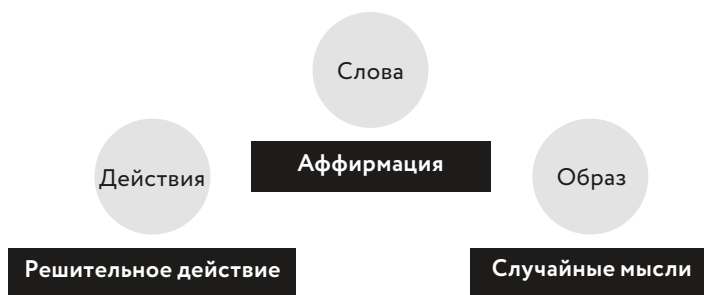
Третий шаг — чувствовать себя причастным к чему-то хорошему, нужным, знать, что люди вас ценят, рассчитывают на вас, потому что вы вносите вклад в улучшение их жизни.

В адлерианской психологии считается, что из трех описанных слагаемых самое важное — чувствовать, что ты нужен людям. Чаще всего именно это помогает стать счастливым. Ни деньги, ни статус, ни возраст, ни опыт значения не имеют; если будет желание делать что-нибудь для других, то появится и возможность.

Как воодушевлять себя?

Самый быстрый способ воодушевить себя — это наполнить воодушевлением свои слова, образы и действия. Во-первых, начните употреблять обладающие позитивным значением слова как в диалоге с собой, так и в общении с окружающими. Это можно сделать с помощью *аффирмаций*. Слова оказывают на нас влияние, начиная с глубинных уровней сферы эмоций и заканчивая телесным уровнем. Даже когда становится тяжело, вы можете подбодрить себя, сказав: «Я не стану унывать».

Что такое воодушевление?



В аффирмациях используйте сочетание «а что, если», представляя, будто желаемое уже достигнуто.

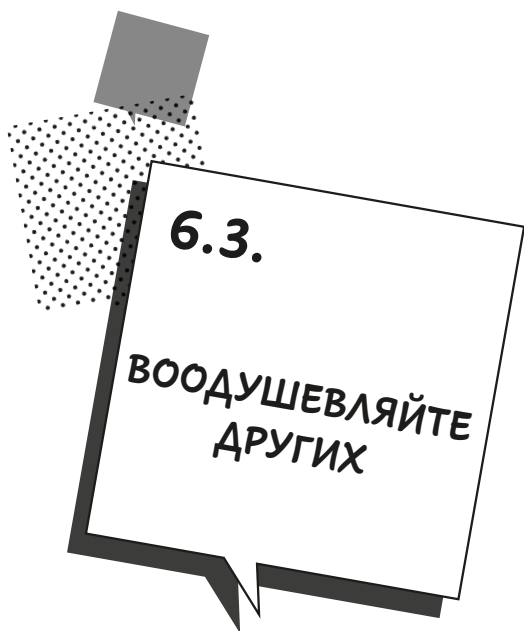
Когда ваша речь позитивно окрашена, образ вашего «я» тоже меняется к лучшему. Важно, чтобы он стал настолько привычным и четким, чтобы в нем не осталось места для случайных негативных мыслей.

Меняя слова и образ своего «я», необходимо сделать то же самое и с действиями. Иногда нужно просто взять и приступить к делу, то есть совершить *решительные действия*. Аффирмации, случайные мысли и решительное действие — важно использовать все эти три слагаемых так, будто вы ими уже отлично владеете.

Доктор Джозеф Пеллегрини, занимающийся изучением адлерианской психологии и возглавляющий Центр изучения

индивидуальной психологии в Монреале (он мой бывший учитель), советует тем, кто стремится себя воодушевить, повторять следующие фразы, по смыслу представляющие собой сочетание affirmации, конструктивных мыслей и решительных действий:

- Я уникальный и компетентный человек. Я сам решаю, как буду жить.
- У меня есть личные характеристики (навыки, способности, сильные стороны) и другие позитивные особенности, и я могу использовать их в условиях, в которых нахожусь.
- Я встречу с трудностями лицом к лицу и буду их преодолевать.
- К своим ошибкам я отнесусь как к возможности чему-нибудь научиться и расти над собой.
- Я буду меньше сосредоточиваться на соперничестве и стремлении к совершенству и больше — на усилиях и развитии.
- У моей жизни есть цель и смысл.
- Я нечто большее, чем то, каким я представляю себя сам или каким меня видят другие.
- Я веду себя как человек, которым хочу стать.



Три уровня воодушевления

Люди, достаточно смелые для того, чтобы преодолевать труд-

ности, не позволяют себе делать то, что расстроит окружающих, и умеют деликатно воодушевлять их. Есть три уровня, о которых всегда следует помнить.

1. Воодушевляйте людей, не забывая о взаимном уважении и доверии.
2. Воодушевляйте людей так, как они могли бы воодушевить себя сами.
3. Воодушевляйте людей такими способами, какие приносят пользу вашему с ними сообществу.

Говоря об отношениях, основанных на взаимном уважении и доверии, стоит отметить, что ваш партнер, занятый каким-либо делом, не должен просто ждать, пока вы его воодушевите. Ему необходимо уметь в любой момент воодушевить самого себя. В идеале это приведет к тому, что партнер будет

тратить силы не только на заботу о самом себе, но и начнет воодушевлять окружающих.

В нашей манге Юкари считала Руи Номуру соперником, однако тот всегда проявлял уважение и доверие, благодаря чему в результате и помог Юкари в тот день, когда ее ошибка привела к серьезной проблеме.

Наблюдая за неизменным поведением Номуры, девушка не только начала по-другому воспринимать коллегу, но и избавилась от враждебного настроя к мужчинам в целом. В результате она изменила стиль общения с подчиненными, перестав думать в первую очередь о себе и сосредоточившись на том, что будет полезнее для всей компании. В этом и заключается результат настоящего воодушевления.

Как воодушевлять других

Есть пять способов, позволяющих воодушевить других.

1. Сосредоточьтесь на позитивной стороне происходящего.
2. Вместо «системы вычитания баллов» используйте «систему прибавления».
3. Особое внимание уделяйте процессу, а не результатам.
4. Спокойно относитесь к ошибкам.
5. Благодарите.

Первый способ заключается в том, чтобы фокусировать внимание на позитивных сторонах ситуации. Все мы умеем быстро замечать ошибки и сосредоточиваться на чем-то нежелательном. Так мы смотрели на мир уже долгие годы: в школе и дома. Даже на работе мы продолжаем в десять раз чаще замечать минусы, чем плюсы.

К чему же это приводит? К тому, что мы начинаем неосознанно заикливаться на негативных сторонах, упуская из виду позитивные. Но если вы хотите сами выбирать свой путь, то следует уделять больше внимания хорошему, а не плохому. Именно это помогает людям объединяться.

Второй способ, дающий возможность воодушевлять окружающих, — отказаться от «системы вычитания баллов» и перейти к «системе прибавления». Под вычитанием баллов я имею в виду склонность делать акцент на том, что человек, чей статус ниже вашего, так или иначе не соответствует вашим ожиданиям. Чем больше у вас знаний и опыта, тем выше вероятность, что вы будете прибегать к системе вычитания. Однако если хотите научиться понимать окружающих, то проявите эмпатию — перестаньте возвышаться над ними, старайтесь смотреть на мир их глазами, слушать их ушами и чувствовать их сердцем. Если взаимодействовать с людьми именно так, то вы привыкнете ценить их усилия.

Третий способ воодушевления тесно связан с двумя предыдущими. Он заключается в том, чтобы не только сосредоточиться на желаемом результате, но и уделять особое внимание

процессу. Настрой на продуктивность «Работай быстро и хорошо!» заставляет фокусировать все внимание на поставленной цели, в то время как некоторых людей очень вдохновляют прежде всего усилия, которые нужно прилагать для получения желаемого. Нельзя игнорировать ни усердный труд, ни маленькие победы, которые удастся одержать в процессе.

Четвертый способ — принимать ошибки. В адлериаанской психологии неудача считается доказательством того, что вы попробовали свои силы в чем-либо и получили шанс чему-то научиться.

Это применимо не только к себе, но и к окружающим. Что касается Юкари, она многому научилась, когда проанализировала свое неправильное отношение к ошибкам подчиненных и его печальные последствия.

Пятый способ воодушевлять людей заключается в выражении признательности. Когда кто-нибудь делает для вас что-то полезное, не забывайте говорить «спасибо» или, например, «от всей души благодарю». Если стесняетесь, то можно поблагодарить текстом в виде сообщения, электронного или даже обычного письма. Юкари, например, хотела выразить признательность Номуре и Адлеру. Для этого она сначала увиделась с Номурой в Дубае, а затем отправилась в Нью-Йорк, чтобы доставить принадлежащую Адлеру фотографию в то место, где похоронена его семья.

На этом рассказ о Юкари подошел к концу, но ваш путь воодушевления только начинается. Удачи!

Последние годы жизни Адлера

Адлер вел дружбу с американским миллиардером Чарльзом Генри Дэвисом. В благодарность за то, что психолог вылечил его дочь от депрессии, Дэвис пожертвовал большую сумму Колумбийскому университету, где Адлер читал лекции, затем нашел ему работу в Медицинском колледже Лонг-Айленда и сотрудничал с Адлером как агент по вопросам учебной и профессиональной деятельности. Отчасти именно поэтому Адлер стал в ту пору одним из самых высокооплачиваемых лекторов в США и получил возможность объездить всю страну, когда у него появился личный водитель.

Будучи трудоголиком с настолько плотным расписанием лекций, что едва хватало времени на написание книг, Адлер тем не менее любил голливудское кино. В его работе Case Seminar («Семинар по разбору практических примеров»), которую я перевел на японский, Адлер чередует вопросы консультирования и анализ конкретных ситуаций с рассказами о фильмах и актрисах.

Даже после воссоединения с семьей в 1935 году Адлер не сбавил темп и продолжал трудиться, а в 1937 году запланировал серию конференций и лекций. В конце мая он ненадолго приехал в Шотландию. Находясь в Абердине, где он должен был выступить с лекцией, 28 мая Адлер прогуливался рядом с отелем, в котором остановился, и у него вдруг случился сердечный приступ.

Пока Адлера везли на скорой помощи в больницу, он скончался. Ему было 67 лет. Он ушел из этого мира, так и не завершив свое дело.

Узнав о смерти Адлера из газеты, Фрейд, ставший в то время изгнанником и живший в Лондоне, написал одному из своих друзей (в словах Фрейда чувствуется зависть): «Для еврейского мальчика, родившегося под Веной, умереть в шотландском Абердине — это само по себе нечто невиданное. И это еще раз доказывает, насколько он был успешен».



ОБ АВТОРЕ

Тосинори Иваи

Тосинори Иваи родился в 1947 году в Ибараки (одна из префектур Японии). В 1970 году окончил Университет Васэда, занимал руководящие должности в нескольких зарубежных компаниях и в 1985-м основал организацию Human Guild LLC. Вел консультирование по методу Адлера, обучение консультантов и участвовал в исследовательской деятельности. С апреля 2021 года работает в качестве приглашенного профессора в Голливудской высшей школе индустрии красоты. Известен как автор нескольких книг на тему адлерианской психологии и ее применения.

КНИГИ СЕРИИ

БИЗНЕС- МАНГА



Первая бизнес-манга на русском языке.
В новом формате изучение маркетинга, менеджмента, стратегий решения проблем и полезных софт-скилов становится доступным и увлекательным, а в героях и их историях так легко узнать себя!

МИОО

МИО∞ Бизнес

ПРОДАЖИ

МЕНЕДЖМЕНТ

ИСТОРИИ УСПЕХА

УПРАВЛЕНИЕ ПРОЕКТАМИ

ПЕРЕГОВОРЫ

HR

Узнавай первым о новых книгах,
скидках и подарках
из нашей рассылки
mif.to/b-letter

Все книги
по бизнесу и маркетингу:
mif.to/business
mif.to/marketing



#mifbooks

*Научно-популярное издание
Бизнес-манга для успеха*

Иваи Тосинори

БИЗНЕС-МАНГА: СИЛЬНЫЙ ЛИДЕР ЮКАРИ
Как руководителю вывести компанию
на новый уровень

Руководитель редакционной группы *Светлана Мотылькова*

Шеф-редактор *Ксения Свешникова*

Ответственный редактор *Юлия Константинова*

Литературный редактор *Алена Чукарева*

Креативный директор *Яна Паламарчук*

Арт-директор *Антон Героев*

Верстка *Надежда Кудрякова*

Корректоры *Лилия Семухина, Наталья Воробьева*

В оформлении использованы изображения по лицензии Shutterstock.com
(ShEd Artworks) и JMA Management Center Inc.

ООО «Манн, Иванов и Фербер»
123104, Россия, г. Москва, Б. Козихинский пер., д. 7, стр. 2

mann-ivanov-ferber.ru
vk.com/mifbooks



Хотите стать сильным лидером для своей команды и помогать сотрудникам добиваться выдающихся результатов? Эта бизнес-манга для вас.

Главная героиня Юкари работает региональным менеджером в популярной сети пекарен. Накануне Нового года руководство объявляет о вакансии управляющего нового зарубежного магазина сети. Это место займет тот из менеджеров, чьи магазины в рождественские дни обеспечат самый высокий объем продаж. Юкари полна решимости победить. Но для этого надо сплотить команду и вдохновить своих сотрудников, а еще обойти главного конкурента — красавчика Руи Номуру, который стабильно получает звание лучшего менеджера сети. Понимая, что дело не только в бизнес-процессах, Юкари начинает изучать принципы индивидуальной психологии Альфреда Адлера и использовать их на практике. Какие изменения это привносит в ее жизнь?

Вместе с Юкари вы сможете:

- подружиться со своими эмоциями и преодолеть комплексы;
- найти смелость вести сложные, но важные разговоры;
- получать поддержку от окружающих, чтобы добиваться значимых результатов.

Эта книга поможет разобраться с собой, улучшить отношения с другими и реализовать свои самые амбициозные цели.

