

Оглавление

От автора: суть проблемы и ее решение	3
Глава 1. Почему возникает чувство вины	5
Жертвы воспитания	5
Как создают чувство вины	19
Как зависимость порождает чувство вины	29
Как защитить себя от чувства вины.	31
Как создать настроение, защищающее от чувства вины	37
Глава 2. Как провоцируют чувство вины.	59
Подчиненные создают и используют «вину» руководителей	60
Руководители делают «виноватыми» подчиненных	77
Чувство вины в супружеских отношениях	91
Романтические отношения и чувство вины	105
Родители внушают чувство вины своим детям.	109
Дети делают «виноватыми» своих родителей	115
Как учителя и ученики находят «виновных»	123
Студенты обвиняют преподавателей.	126
Чувство вины в деловых отношениях.	130

Глава 3. Как защитить себя от желающих заполучить ваше «да»	139
Уход от контактов, предполагающих обязательства	139
Скрытые возможности устной речи	149
Ваш союзник — визуальный контакт	154
Как лучше понять другого	160
Если с вами ведут нечестную игру	175
Глава 4. Уверенное «нет» всем, кто его заслужил	194
Учимся говорить «нет»	194
Как отказать начальнику и сослуживцам ..	215
Как сказать «нет» продавцу	219
Как сказать «нет» рекламе	230
Как отказать позвонившему	240
Напутствие читателю	248

Почему возникает чувство вины

Жертвы воспитания

Многое из того, что позволяет управлять каждым из нас, заложено с детства. Нас приучали быть послушными, чтобы можно было контролировать наше поведение, тем самым направляя «на путь истинный».

Но чаще именно непослушные дети добиваются большего в своей последующей взрослой жизни. Они самостоятельнее, независимее, не боятся взять на себя ответственность. Не боятся быть осуждаемыми, пойти против мнения окружающих. (Помня это, будем более гибкими в вопросах воспитания своих детей.)

Одно из наиболее действенных средств управления детьми и манипулирования взрослыми — *создание у них чувства вины*. Из поколения в поколение прививается установка, что человек должен действовать по неким правилам, нарушение которых вменяется ему в вину.

Перечислим *наиболее опасные* из этих правил (опасные в том смысле, что они используются для создания чувства вины у того, кто их нарушит).

1. Вы должны реагировать на то, что вам говорят, отвечать на поставленные вопросы. Воспитывали

нас так: «Ты что, не слышишь, ты глухой(ая)?», «Отвечай, когда тебя спрашивают!».

Поэтому требуется определенное психологическое усилие, чтобы *пропустить мимо ушей какое-либо высказывание собеседника, не отвечать на него*.

2. Вы должны стремиться улучшить себя, работать над собой.

В частности, должны стараться «быть хорошим», выглядеть достойно в соответствии с принятыми нормами: быть аккуратными во всем, не нарушать правил и т. д.

3. Вы должны придерживаться принятого решения. Детям прививается: «Первое слово дороже второго». В результате перемена мнения воспринимается почти как поражение. Вот почему мы с таким трудом меняем свое мнение.

Мы нередко страдаем от того, что человек, от которого мы зависим (руководитель, например), придерживается раз и навсегда принятого решения. А такое, скажем, нормальное явление, как осознание и последующее добровольное признание ученым своих взглядов ошибочными, приравнивается к научному подвигу.

4. Вы должны быть понятливы. Непонятливость осуждается: «Сколько раз можно повторять!», «Ты что, русского языка не понимаешь?»

Когда руководитель, который дает задание подчиненному, спрашивает: «Поняли?» — практически не бывает случаев, когда в ответ будет сказано: «Нет, не понял». Хотя нередко во рту начальника такая «каша», что трудно разобрать слова. Бывает «каша» и в мыслях: непонятно, что конкретно имеется в виду.

Мы воспитаны так, что если не понимаешь, значит, ты глупый, тупой. Поэтому требуется известное мужество для того, чтобы сказать: «Я не понял». Этим, в частности, объясняется, почему студенты очень редко задают вопросы на лекциях. Поэтому (знаю по своему опыту) преподавателю, любящему свой предмет, приходится прилагать немалые усилия, чтобы студенты задавали вопросы: ведь только с их помощью можно глубже изучить предмет.

5. Вы не должны ошибаться. Но ведь не ошибается лишь тот, кто ничего не делает! Вероятность ошибки присутствует в любых наших действиях. Указание на чьи-то ошибки — это способ создать или усилить чувство вины у того, кто их совершил.

Замечательно сказал Уинстон Черчилль: «Успех — это переход от одной неудачи к другой с нарастающим энтузиазмом». Добавим: неудачи и ошибки — это ведь подсказки для нахождения лучших решений.

6. Вы должны быть логичным. Следовательно, предсказуемым, а значит — управляемым. Любители удовольствий противопоставили этому другую установку: «Если нельзя, но очень хочется, то можно».

Чувство вины и нормы поведения

Приведем два примера, показывающих, как нормы поведения могут быть использованы для создания чувства вины.

1. Нормы вежливости, в частности, предполагают, что партнер по общению должен **догадаться о состоянии** собеседника и прийти ему на помощь. Если же он этого не сделал, то должен чувствовать себя виноватым.

Сотрудник А: «У меня сильно разболелась голова. Представляете, как в таком состоянии отвечать на телефонные звонки!»

Его коллега В: «Давай я подежурю за тебя».

Они оба знают, что сегодня очередь сотрудника **А** дежурить в отделе на телефоне. Но **А**, упомянув о головной боли, надеется, что **В** по собственной инициативе возьмет работу на себя. Именно на это и рассчитывает **А**, поскольку прямо просить **В** об услуге считает неудобным.

Однако проблема в том, что, возможно, **А** притворяется и просто хочет свалить неприятную работу на своего воспитанного и покладистого коллегу. На этот случай можем предложить сотруднику **В** другую реакцию: «Могу предложить тебе таблетку от головной боли».

2. Принято отвечать на заданный вопрос. Отсутствие ответа создает психологическую напряженность, а мы стараемся избежать таковой. В результате и выработан стереотип: на вопросы надо отвечать.

Остроумные люди нашли противоядие, позволяющее нейтрализовать преимущество, получаемое теми, кто задает вопросы.

Одессита спрашивают:

- Как пройти на улицу Карла Маркса?
- А как она называлась раньше? Тогда смогу показать.
- Почему одесситы всегда отвечают вопросом на вопрос?
- А кто вам это сказал?

Вы должны понимать...

...что нельзя так себя вести. Если ваше поведение расходится со сложившимся стереотипом, то

окружающие (члены вашей семьи, сотрудники, соседи) пытаются «оскорбленным» или «сердитым» взглядом и выразительным молчанием заставить вас изменить свое поведение в желательном для них направлении.

Жена, например, может так молчать, что муж не знает, куда деваться от приписываемой ему вины. Вместо молчания она может не менее выразительно греметь посудой или носиться туда-сюда. (Описание подобных средств воздействия читатель может найти в книгах автора «Мужчина и женщина: Энциклопедия взаимоотношений» (СПб., 1997) и «Женщина + мужчина: познать и покорить» (Минск, 2002).)

Другой прием — намеки. Например, человеку, приглашенному в гости, неудобно сказать, что он проголодался, но намеком он может подвести хвост к мысли о том, что пора и за стол пригласить.

Незабвенный Остап Бендер намекнул на это следующим образом: «В Берлине есть очень странный обычай: там едят так поздно, что нельзя понять, что это — ранний ужин или поздний обед». Хозяйка тут же пригласила гостей за стол.

«Советское» воспитание

Все, что представлено выше, относится к взаимоотношениям человека и общества, в какой бы стране он ни находился. Но в каждой стране на эти отношения накладывают отпечаток следующие факторы: менталитет проживающего там народа, политический строй, исповедуемая религия, системы образования и воспитания.