



Преподавание психологии

Е.Б. Попова

«Навыки конструктивного общения» Программа элективного курса для учащихся 9-х классов



Продолжение. Начало в «Вестнике практической психологии образования» №№ 3, 4 за 2009 год.

Занятие 9

Тема. Как оказать помощь, когда тебя об этом не просят?

Цель: обучение умению предложить другому свою помощь.

Оборудование: раздаточный материал для каждого учащегося.

Теоретический материал для занятия¹:

В последнее время люди становятся все более отчужденными друг от друга. Очень многие отказываются помочь другим, оправдываясь тем, что сейчас они не могут себе этого позволить. К помощи относятся как к некой излишней роскоши в общении. Обычно человеку приходится пройти немалый путь, многое пережить, чтобы помощь другому стала приносить ему истинное удовольствие.

Раздаточный материал «Как предложить кому-то свою помощь»

Шаг 1. Внимательно посмотри на окружающих: нужна ли кому-нибудь помощь? Реши, кому помощь требуется. Как это определить? Нередко тот, кто просит, почти требует: «Спасите!» — оказывается человеком вполне жизнеспособным, а тот, кому действительно трудно, молча, тихо пропадает.

Шаг 2. Спроси себя: «Могу ли я помочь этому человеку?» Оцени, есть ли у тебя то, что ему нужно, хватит ли, например, способностей или времени для того, чтобы оказать помощь. (Как бы потом не пришлось спасать вас обоих.) Нехорошо, если ты сначала предложишь помощь, а потом выяснится, что тебе некогда или ты не в состоянии помочь.

Шаг 3. Если твое желание помогать сильно, у тебя достаточно возможностей для этого и позволяет время, предложи свою помощь, но сделай это правильно. Основным критерий «правильности»: уважение того, кто в помощи нуждается. Поэтому предложи свою помощь в тот момент, когда вокруг нет свидетелей, так как очень важно, чтобы товарищ не «потерял лицо», принимая ее. Ведь принять помощь человеку не просто. Для него это может означать, что он расписывается в собственной слабости.

Попова Елена Борисовна — педагог-психолог I квалификационной категории. Закончила Красноярский государственный педагогический университет по специальности «Педагогика и психология» в 2003 году.

В настоящее время работает педагогом-психологом МОУ «Средняя общеобразовательная школа №1» г. Ачинска Красноярского края. Руководитель городского методического объединения педагогов-психологов г. Ачинска. Призер IV дистанционной олимпиады психологов образования РФ в номинации «ИКТ находки психологов образования».

Профессиональные интересы — психологическое сопровождение предпрофильного и профильного образования в общеобразовательной школе; применение ИК-технологий в процессе сопровождения.

¹ Кривцова С.В. Навыки жизни: в согласии с собой и миром. — М.: Генезис, 2002.



Шаг 4. Четвертый шаг, пожалуй, самый непростой. Предложив помощь, помни, что право ответить: «Хорошо, спасибо тебе» или «Нет, я сам» остается за тем, кому помощь предложена. Он имеет право отказаться. Постарайся не сердиться на него за это, ведь предложение помочь может вызывать разные чувства: от глубокой благодарности до обиды и ярости. Иногда человеку важно преодолеть трудности самому.

Если твою помощь не приняли, и тебе удалось понять почему, можно сказать что-то вроде: «Ну, хорошо, делай, как считаешь нужным. Если что, мой телефон (адрес) ты знаешь. Предложение остается в силе». Если не удается принять отказ спокойно, посердись, сколько нужно, только не давай клятв: «Больше никогда, никому, ничего...». А если обида не проходит и дать зарок все-таки хочется, поищи честный ответ на вопрос: «Почему ты так хотел ему помочь? Что именно здесь было для тебя важным?» Может быть, ты просто хотел показать, что без тебя он не справится, что ты умнее (смелее, сильнее)? В этом случае то, что ты предлагал, с самого начала не было предложением истинной помощи. Ведь истинная помощь бескорыстна.

Объясняя учащимся смысл каждого шага этой шпаргалки, важно отметить, чем рискует помогающий.

Прежде всего, он может почувствовать себя использованным. Эта и другие типичные ошибки «начинающих помощников» хорошо иллюстрируются русскими народными сказками. «Битый небитого везет» демонстрирует ситуацию, в которой, стараясь ради другого, можно обнаружить, что товарищ не такой уж и беспомощный. Правда, сказка о хитрой лисе и добром волке тоньше, в ней волк побит, ободран и голоден, но душа его осталась несмущенной. Он так и не понял, что его использовали.

А вот в другой сказке, выгоняя лису из лубяной избушки, помощники бездомного зайки не соизмеряют свои возможности с требованиями задачи. Это — вторая ошибка помощников: не рассчитав свои силы, они могут нечаянно обмануть надежды доверившегося им человека.

Еще хороший человек, часто предлагающий помощь, рискует обрести нежелательную черту характера — угодливость. Формирующаяся у человека постоянная готовность всем и всегда помогать может привести к тому, что бессознательная установка «я помогу тебе» может превратиться в «я угожу тебе».

Опасности ждут наивных помощников повсюду. Американский психолог Эрик Берн в своей книге «Игры, в которые играют люди» (М., 2008), описывает известную «плохую игру» «Да, но...». В нее может попасть любой сердобольный человек. Когда кто-то из его окружения формулирует свою проблему, например такую: «Поставили в расписании первый урок, а у меня еще и вечерние курсы, не высыпаюсь, боюсь, что долго просто не выдержу», помощник реагирует на нее однозначно — «нужно спасать!». И начи-

нает предлагать собеседнику варианты выхода из ситуации. «А может, тебе стоит поговорить с завучем?» — советует он. И слышит в ответ: «Да, но мне нельзя, понимаешь, у меня в прошлом полугодии не было ни одного первого урока». Совет не подошел, но помощник не унимается: «А может быть, перенести курсы на зиму?» — «Да, но я так о них мечтала». Опять мимо. «А ты не пробовала...» — «Да, но...» После 4—5 отклоненных предложений советчик уже неуютно себя чувствует. Начинает же эту игру, пишет Берн, как раз второй собеседник, тот, у кого есть проблема. Он как бы раскидывает сети и ищет наивных помощников-советчиков, которых в ходе игры изящно ставит в нелепую ситуацию. Сам же он, окруженный вниманием и сочувствием, получает специфическое удовольствие от ощущения собственной правоты, которая в данном случае подразумевает неправоту другого. «Видишь, какая у меня проблема. Никто не может мне помочь» — таков подтекст его реакций на предложения помощника.

Опытный же помощник в этой ситуации, конечно, тоже предложит помощь, но сделает это так, чтобы с ним не сыграли в «плохую игру» «Да, но...». Он предложит свое внимание и время, но при этом скажет что-то типа: «Серьезное испытание. И как ты собираешься с ним справиться?» Или: «Нет идей? Не может быть! Ты, насколько мне помнится, с блеском выходила и из более сложных ситуаций». Потом он просто выслушает варианты самого собеседника и определит свое отношение к ним.

Наивные помощники очень рискуют. Опыт неудачных попыток помочь вполне может привести к разочарованию и скепсису в отношении самой идеи помощи. «Кто сказал, что люди должны помогать друг другу? Лично я предпочел бы, чтобы меня оставили в покое и не мешали. Нужна помощь? Пусть попросят как следует». В худшем варианте формируется своеобразная жизненная концепция: «Какое мне дело до вас до всех, а вам — до меня!» И человек становится циником.

Одни люди, защищаясь не от чего-то конкретно, а просто так, на всякий случай и не задумываясь об этом, становятся агрессивными (потом часто жалеют и раскаиваются). Другие в этой же ситуации убегают от проблемы, прячутся или замыкаются в себе. Третьи — начинают с удвоенной силой заботиться и помогать окружающим. Такая автоматическая, навязчивая защитная реакция в психотерапии получила специальное определение: компульсивная забота. Нередко она проявляется в близких отношениях между людьми. Когда этим отношениям что-то грозит, когда они перестают удовлетворять, компульсивный помощник обрушивает на партнера свою заботу, по-детски демонстрируя: я нужен тебе, цени меня! Проблему во взаимоотношениях такое поведение не решает, ведь для ее решения, как правило, требуется притормозить компульсивную реакцию и сделать что-то не автоматически, а осознанно.



Приобретая опыт решения собственных проблем, мы в какой-то момент своей жизни начинаем чувствовать себя настолько сильными, что обретаем готовность помогать другим. Мотивы такой помощи у всех могут быть разные. Человек часто начинает помогать как бы рефлекторно, но потом осмысливает ситуацию и часто продолжает уже осознанно и с удовольствием. Или, наоборот, прекращает ее.

Многим нравится быть помощником. Это хорошо. Однако чтобы правильно помогать людям, нужно хорошо знать человеческую природу и каждый раз находить в себе силы уважать того, кому помогаешь. Это очень важно.

Занятие 10

Тема. Как быть, когда тебе необходима помощь?

Цель: изучение манеры поведения людей в ситуации просьбы.

Дидактический материал: карточки для практического задания, раздаточный материал по количеству участников.

Теоретический материал для занятия²:

Как просить о помощи? Просить ли вообще? А может быть, не стоит затруднять людей, навязываться им? Или, может быть, принять позицию тех, кто не просит, а... требует? Как принимать помощь, если ее предлагают добровольно: благодарить или ограничиться неразборчивым бормотанием?

Эта сложная тема становится актуальной, когда человек ощущает свою беспомощность и понимает, что ему нужны другие люди. Когда мы чувствуем себя неуверенно и тревожно, когда пошатнулось доверие к миру, потребность в других людях становится особенно острой.

Считается, что способность к истинной просьбе характеризует личность зрелую. В Нагорной проповеди говорится: «Стучите, и двери откроются, просите и получите». Тех же, кто не желает просить открыто, христианство обвиняет в гордыне.

Рассмотрим стили поведения личностей разного типа в ситуациях, когда им необходима помощь.

Нарциссические личности

«Люблю совместный труд для моей пользы...» — говорил Кот Матроскин. Том Сойер, Остап Бендер, а также некоторые из нас в минуты вдохновения умеют организовать преодоление собственных трудностей чужими силами.

«Наступило субботнее утро, и все в летнем мире дышало свежестью, сияло и кипело жизнью. Том появился на тротуаре с ведром извести и длинной кистью в руках. Он оглядел забор, и всякая радость отлетела от него, а дух погрузился в глубочайшую тоску. Тридцать ярдов дощатого забора в девять футов вышиной! Жизнь показалась ему пустой, а существование тяжелым бременем».

Так начинается любимая история будущих менеджеров — о Томе Сойере, который должен был покрасить забор. Заметим, что «ослепительное вдохновение» снизошло на Тома как раз в тот момент, когда, потерпев несколько болезненных неудач, он чувствовал полнейшее отчаяние. Но не сдался. Легкость, с которой он верил собственным фантазиям, его вера в успех, артистизм и... смелость — Том рисковал оказаться осмеянным и униженным — помогли ему найти помощника.

Остап Бендер, как мы помним, знал триста более или менее законных способов помощи себе и своему предприятию. Все виды этой «фасилитаторской», вдохновляющей других на активность деятельности требовали одного неременного условия — громадной искренней веры в успех, более того — веры в счастливую судьбу. Поразительная закономерность — в помощники себя предлагают не столько тем, кто действительно нуждается в помощи, сколько веселым, находчивым, рискованным, бесстрашным, активным и обаятельным людям.

Обаяние личности вдохновителя — обязательное условие успеха. С харизмой, как известно, не рождаются, напротив, мы появляемся на свет с чувством беспомощности. Часто именно из тех, кто особенно остро переживает в детстве свою несостоятельность, формируются неотразимые, харизматичные персоны. Очарование харизматичной личности в том, что она подспудно транслирует каждому послание: «Я великолепен, все любят меня, мир любит меня, судьба любит меня, я удачлив, мне везет. Верьте мне, любите меня, будьте моими помощниками — со мной повезет и вам!»

Приглядимся внимательнее к такому, на первый взгляд, идеальному создателю помощников, очаровательному, решительному и веселому.

Кажется, он родился в рубашке. Ему не надо даже просить о помощи. Он получает ее, прикрываясь какой-либо великой идеей или грандиозным начинанием (например, «Перенесем столицу в Нью-Васюки» или «Поможем голодающим детям Поволжья!»). Люди вокруг него не глупы, они догадываются, что их обманывают, но... поддаются очарованию личности. Когда нужно просить, он требует, как будто имеет на это полное право. Его нимало не смущает тот факт, что он говорит неправду, — что ему за дело до каких-то людей, рискнувших довериться ему? Главное — его игра: «О, наслажденье бродить по краю, замрите, ангелы, смотрите, я играю...» Его любовь неверна, ему нужны новые зрители, обожатели и помощники, и он меняет их как перчатки.

Несмотря на все обаяние и внешнее благополучие такого рода людей, итог их жизни, пишет американский психолог Карен Хорни (она называет их нарциссическими личностями вслед за З. Фрейдом), — одиночество. Оно — следствие особенностей, которые программируют этих людей на бесконечное



стремление к несуществующему, придуманному идеалу. Мечта так манит, что делает их неразборчивыми в средствах. Для «нарциссов» вообще характерна непереносимость идеи о возможности применения к ним общих для всех законов и правил. Мысль о том, что их ждет та же участь, что и любого смертного, приводит к невротическим претензиям. Суть их проста: я не такой, как все, более талантливый (умный, ранимый, несчастный, заслуживающий иного отношения судьбы), значит, мне положены особые условия.

Оборотная же сторона этого комплекса превосходства — комплекс неполноценности. «Нарцисс» не в состоянии переносить чувств беспомощности, возникающее тогда, когда ему только с помощью энергии и энтузиазма не удается что-то изменить. В ситуациях, когда судьба «ставит на место» такого человека он, как правило, и начинает нуждаться в настоящей помощи. Однако тогда он уже не окружен зрителями, и никто не видит его страданий, в памяти всех он все еще человек-счастливец.

Высокомерный мститель

«Высокомерного мстителя» (термин К. Хорни), наряду с нарциссической личностью, можно отнести к людям, предпочитающим высокомерную позицию в общении (американский психолог Вирджиния Сатир называет ее обвиняющей позицией). «Высокомерный мститель» — человек, жаждущий мстительного триумфа. В крайних случаях, когда страх, любовь и чувство самосохранения перестают сдерживать «мстителя», изменение его личности принимает крайние формы, такие, как, например, у коварного сумасшедшего Жана-Батиста Гренуа из «Парфюмера» Зюскинда или Жюльена Сореля из «Красного и черного» Стендаля.

«Он убежден, что каждый в глубине души недоброжелателен и нечестен, что дружеские жесты лицемерны, что мудрее всего никому не доверять, если не доказана его честность... Он откровенно высокомерен, часто оскорбительно груб по отношению к другим, хотя иногда это скрыто тонким лоском вежливости. Тонко или грубо, осознанно или бессознательно он унижает других и эксплуатирует их», — так характеризует «высокомерного мстителя» Карен Хорни.

Поскольку такого рода люди не уважают других, навыки уверенной просьбы им вообще недоступны — они не могут вынести того факта, что право решать остается не за ними. Поэтому «высокомерные мстители» не умеют просить, они либо грубо манипулируют другими, используя лесть и шантаж, либо приказывают и требуют. Для них характерна непереносимость потери контроля над ситуацией и другими людьми.

Отсутствие уважения к другому зеркально отражает имеющееся в глубине их души тщательно за-

маскированное внешними успехами и продуктивностью отсутствие уважения к самому себе.

Перфекционисты

Перфекционисты — это люди, стремящиеся достичь совершенства во всем, как в большом, так и в малом. Перфекционист очень высоко поднимает свою жизненную планку, при этом ему кажется, что он как бы заключает сделку с судьбой: он сам будет стараться изо всех сил, и она — по справедливости — должна быть благожелательна к нему. Так же он относится и к другим людям: его близкие, дети, подчиненные — все должны быть безупречны, они не имеют права на ошибку.

Такому человеку проще требовать, чем просить, ибо мысль, что ему никто ничего не должен, для него невыносима. Его «конек» — правота, его манера — обезличивание и попытка подавить своими знаниями. Как пишет Вирджиния Сатир, он путает знание нравственных законов со следованием им, полагая, что знания достаточно, чтобы быть хорошим человеком. Предавая слишком большое значение знаниям и информированности, перфекционист подавляет других не в меньшей степени, чем представители двух предыдущих типов личности.

Зависимый, заискивающий тип

Его манера поведения, на первый взгляд, отличается от предыдущих типов. Однако только на первый. Зависимый, заискивающий тип личности очень чувствителен к помощи. Он готов соглашаться, поддакивать и решать конфликты не в свою пользу, лишь бы приобрести в вашем лице покровителя, то есть могущественного помощника. Люди такого типа становятся идеальным дополнением коварных манипуляторов: «нарциссических личностей», «высокомерных мстителей». Они готовы умолять о помощи, хотя иногда боятся навязываться, чтобы никого не затруднить. За свое покорное поведение и самоуничижительное отношение к себе «заискивающие типы» ожидают помощи от судьбы. Для них невыносима мысль о том, что ее может и не последовать.

Карен Хорни пишет, что, проповедуя любовь и ненасилие, такие люди втайне «презирают неудачников» и восхищаются сильными и нахальными агрессорами. Люди заискивающего типа легко обижаются и уверены, что если остальные к ним плохо относятся, то последние должны понести наказание за причиненный вред. Они легко манипулируют другими с помощью собственного страдания — их просьбы нельзя не выполнить, ибо это вызовет острую и гневную обиду.

Отстраненная позиция

При отстраненной позиции человек говорит: «Лично мне ничего не надо, я пробовал, у меня не получилось, но это не важно. Зачем вообще напрягаться, не

² Кривцова С.В. Навыки жизни: в согласии с собой и миром. — М.: Генезис, 2002.



очень-то и хотелось». Такая позиция предполагает непереносимость стараний, затрат, специальных усилий. Если просьба такой личности сразу и немедленно не выполняется, если окружающие не смогли догадаться о просьбе по каким-то неясным намекам, такой человек возвращается к своей излюбленной позиции: «Подумаешь, не очень-то и хотелось».

В предложенной здесь типологии личности каждый тип боится чего-то своего. Мы же описываем их только по одной причине — подобно тому, как в относительно здоровом человеческом теле есть в небольших количествах многие известные науке микробы и вирусы, некоторое количество страхов невротических личностей есть у всякого нормального человека, не являющегося невротиком.

Все, кому особенно трудно принимать от жизни и от людей помощь и просить о ней, обладают одной общей особенностью — они боятся реальности. Жизнь как-то решительно не соответствует их представлениям о ней. Чувства таких людей можно выразить словами одной пациентки Карен Хорни: «Жизнь просто ужасна, она так полна реальности!» Невротические личности очень боятся и себя самих — реальных, они не разрешают себе быть такими, какими они могли бы быть «просто так». Вместо этого они выдумывают для себя некий идеальный образ, и все силы тратят на его поддержание.

Практическое задание:

Учащиеся делятся на группы (можно применить любой способ — игра «Молекулы», объединение по выбору). Им предлагается несколько вариантов просьбы отца к своему сыну-подростку съездить к бабушке. Участники каждой группы должны обсудить и определить по поведению в ситуации данной просьбы тип личности человека, доказать свой выбор.

«Спасибо, дорогой, что спросил о моих делах. Ты же знаешь, как я ценю твое внимание. Я завтра приглашен на телевидение, представь. Я вижу, что ты удивлен, но не надо удивляться, твой папа большой человек. Газеты пишут обо мне не реже раза в полугодие. А, кстати, к бабушке завтра, как ты сам понимаешь, едешь ты. Извини, дружок» («Нарцисс»).

«Что с тобой происходит? Опять ничего не делаешь? Это не может продолжаться вечно. Пора начинать тебя перевоспитывать. Так, завтра к бабушке едешь ты. Не возражай. В нашей семье не может жить лоботряс и бездельник» («Мститель»).

«Пятнадцатилетние молодые люди, особенно, если они полагают, что в состоянии позаботиться о себе во время поездки в лагерь на зимние каникулы, одновременно должны быть способными позаботиться и о своих ближайших родственниках уже сегодня. Это аморально, когда взрослый внук не желает посещать свою больную бабушку. Что ты можешь сказать по этому поводу?» («Перфекционист»).

Тихим голосом, с удрученным видом: «Извини меня, Дима, (Ваня, Жора), я хотел тебя спросить... только обещаю, что не рассердишься. Нет, ты очень занят, я знаю, но только... может быть, ты мог бы в виде исключения заехать вместо меня завтра к бабушке, понимаешь, у меня неотложные дела на работе. Я не хотел тебя загружать, но я готов заплатить тебе, если хочешь» («Заискивающий»).

Обращаясь к другому сыну, стоящему рядом: «Скажи, Андрей, ты бы тоже отказался съездить к Анне Трофимовне, как это собирается сделать твой брат? Нет, ничего, просто я хожу, смотрю, что тут у нас в доме вообще происходит... Скажи Диме, чтобы он зашел к маме, она на кухне» («Отстраненный»).

Вирджиния Сатир считает, что в среднем 50% людей выбирают заискивающий тип реагирования, 30% — нарциссический и мстительно-обвиняющий, 15% ведут себя как перфекционисты, 0,5% — отстраненно и только 4,5% — уравновешенно, т. е. выбирают адекватный конструктивный способ поведения.

Какой же тип поведения будет конструктивным в ситуации просьбы?

Вирджиния Сатир считает наиболее адекватным уравновешенный стиль, при котором человек ведет себя уважительно по отношению к себе и к другим. Способность уважать другого и составляет искусство жить. Оно дает возможность принять тот факт, что жизнь для тебя не делает исключений, ибо ты — такой же, как другие люди. И вместе с тем, в жизни всегда может быть найден смысл, даже неприятные сюрпризы судьбы, даже ее удары содержат в себе возможность найти смысл для тебя. Примерно такая работа души предшествует усвоению навыка уверенной просьбы или уравновешенному стилю поведения. Просьба к сыну, выраженная адекватно, соответствующая уравновешенному типу поведения, будет звучать примерно так: «Дима, сынок. Завтра моя очередь идти к бабушке. Но у меня совещание. Выручи, если сможешь, я не успеваю. Ты тоже? Тренировка? Что ж, это веская причина. У тебя нет каких-нибудь идей по поводу того, что нам теперь можно сделать?»

Уравновешенный стиль невозможен без доверия к себе и к жизни. Доверие к себе — это возможность сказать и пережить следующее:

- я знаю, что ошибки неизбежны в любом деле, особенно когда дело новое.
- я абсолютно уверен, что всегда найдется кто-то, кому не понравится то, что я делаю. На вкус и цвет товарищей нет.
- да, всегда найдется кто-то, кто будет критиковать меня, ведь я несовершенен, но и мне критика полезна.
- каждый раз я, начиная что-то делать, я «высовываюсь», становлюсь видимым и, следовательно, уязвимым. Но я переживу это. Пусть оценивают.



- если я буду все время думать о том, чтобы быть безупречным, я не смогу ничего сделать и никогда не буду собой доволен.
- я несовершенен, как и все остальные люди. Я боюсь, как и все остальные. Поэтому я могу пробовать и рискну открыться для того опыта, который дает мне судьба. Я могу довериться своим способностям и знаниям, своему опыту и чувствам. Это не так мало.

Итак, принимая помощь, ты каждый раз проходишь проверку на доверие к миру и к самому себе.

Раздаточный материал «Как быть, когда необходима помощь?»

Шаг 1. Посмотри на проблему. Что в ней делает тебя слабым?

Есть большие проблемы, решение которых действительно очень важно для нашего развития, для того, чтобы чего-либо достигнуть. Но гораздо чаще нас берет в плен множество мелких забот, небольших, выполнимых, но очень многочисленных. И есть также проблемы, которые люди называют «ударами судьбы». Конечно, лучше бы их не было. Но именно они проверяют нашу веру в людей, в справедливость и смысл.

Шаг 2. Посмотри внутрь себя. Важно ли тебе самому решить эту проблему, или ты можешь попробовать поискать помощников? Ты считаешь себя сверхчеловеком, поэтому все сделаешь сам? Или, напротив, ты считаешь себя беспомощным, но боишься навязываться? Или считаешь, что тебе должны помочь и без напоминаний? Спроси себя, чего на самом деле ты боишься. Пофантазируй, что случится, если произойдет что-то плохое и тебе обязательно потребуется помощь.

Проблемы, связанные с достижением чего-либо, хорошо бы решать самостоятельно, не пренебрегая опорой на все, что создано человечеством (книги, советы других и пр.) Проблемы, связанные с ударами судьбы, тоже, в конце концов, проживаются каждым лично, но поддерживаемые надежными связями с друзьями и близкими, возможно, с психотерапевтом. Что касается множества забот, то нужно не бояться делегировать их всем, кто может помочь.

Шаг 3. Ищи опору в себе и в мире. Даже если решение проблемы — твое личное дело, ищи помощь вовне. Книги, советы, варианты чужих решений, уже проверенных опытом, — все это хорошие внешние опоры.

Если же ты решил передать часть забот кому-то, сделай это, но имей в виду, что многие с готовностью идут в помощники, но при этом ты не получишь такой блестящий результат, как если бы делал это сам. Поэтому вернись к «Шагу 2» и спроси себя, почему тебе так важен безупречный результат. Почему недостаточно просто хорошего результата? И почему так трудно принять философскую позицию: никто никому ничего не должен?

Шаг 4. Если люди предлагают помощь, принимай ее, предварительно проверив: что за человек, почему помогает, есть ли у него для помощи реальная возможность и что от него можно ждать?

Затем дай ситуации помощи подействовать на тебя и, прислушавшись к отклику в сердце, скажи «спасибо» искренне, от души. Даже если реальной практической помощи будет немного, тебя поддержит ощущение, которое обязательно возникнет: «Я не один, люди добры, мир любит меня, я люблю людей, а значит, нам всем обязательно повезет!».

Продолжение в следующем номере.