Михаил Ефимович Литвак, один из самых известных психологов России, кандидат медицинских наук, автор более 20 книг, в том числе "Психологическое айкидо", "Если хочешь быть счастливым", "Психологический вампиризм". "Бинтование душевных ран или психотерапия?", "Командовать или подчиняться", "Как узнать и изменить свою судьбу","Если хочешь быть счастливым", "Из ада в рай: избранные лекции по психотерапии: учебное пособие" и др.
Психолог и врач с 40-летним стажем делится своим опытом и проверенными рекомендациями в новой статье, полной мудрости, юмора и практических советов по достижению успеха.

Правила-афоризмы о жизни и карьере
29 апреля 2004

1. Слушайся начальника глупого, потому что он глуп, слушайся начальника умного, потому что он умен. С умным договорись, глупого обдури.

А если не можешь обдурить, то не говори, что он глуп, а подумай, не глуп ли ты сам. И если ты вдруг придешь к такому неутешительному выводу, я тебя поздравляю: сделан очень важный шаг для выхода из глупого состояния.

Если очень хочется ослушаться начальника, то лучше ослушаться умного начальника. Если вдруг окажешься прав, он скажет тебе спасибо. Но не дай Бог ослушаться глупого начальника и оказаться правым — наживешь врага на все время совместной работы. И зачем тебе спорить с глупым начальником? Если он в результате поумнеет, то его ждет повышение. Неужели это является целью твоей жизни? И вообще, чем больше глупых распоряжений своего начальника ты выполнишь, тем быстрее его снимут.

2. Не думай о деле, а думай о себе. Дело от этого только выиграет, а ты тем более.

Я врач, но думаю только о себе и о получении для себя большего количества благ. Могу я их получить только в том случае, если буду хорошо лечить больных. Это будет способствовать росту моего авторитета, рекламированию моей деятельности. И я буду стараться хорошо лечить больных не для них, а для себя. Их выздоровление для меня более важно, чем для них самих. Я обратил внимание на этот факт при лечении больных неврозами. Некоторые из них на неосознаваемом уровне не хотят излечения. Но мне приходится преодолевать их сопротивление, ибо мне важно, чтобы они выздоровели.

Я педагог, но думаю только о себе и о получении для себя большого количества благ. Могу я их получить только в том случае, если мои ученики будут успешно осваивать программу, а после этого лучше устраиваться в жизни. Если этого не произойдет, то никто ко мне не будет приходить учиться. Таким образом, усвоение новых знаний и новых навыков становится не только делом моих учеников, но и моим делом. Для меня

это даже важнее, чем для самого обучающегося. Поэтому от нерадивых учеников я избавляюсь, даже если они предлагают мне высокую оплату.

Я писатель, но думаю только о себе и о получении для себя большого количества благ. Могу я их получить только в том случае, если мои книги принесут тебе пользу. Вот почему я стараюсь их писать как можно лучше и каждый раз прошу тебя воздержаться от покупки, если у тебя есть хоть малейшие сомнения в целесообразности ее приобретения.

Если я думаю о себе, то всегда буду работать в полную силу независимо от того, заплатили мне много или мало, или вообще не заплатили. Даже оказавшись без работы, я все равно буду трудиться, чтобы шлифовать старые навыки и приобретать новые. Если этого не делать, произойдет деквалификация, и когда представится случай получить работу, я им не смогу воспользоваться.

3. Лучше искать ошибки у себя, чем у начальника. Свои ошибки я могу исправить, и это будет способствовать моему росту.

4. С умным просто, с дураком сложно.

Это понятно без длинных разъяснений. Умный тебя поймет. Не надо будет долго объясняться, оправдываться. Умный как японская техника, сложная по конструкции, но простая в управлении. Дурак устроен примитивно. Сложность общения с ним заключается в том, что он не осознает, что он дурак. Особенно опасен дурак образованный.

Афоризм подсказан изречением из Библии: «Лучше встретить медведицу, потерявшую своих детей, чем дурака с его глупостями», народным фольклором: «Лучше с умным потерять, чем с дураком найти» и житейской мудростью. О том, что не следует связываться с дураками, написано много. Но дурака не всегда легко определить. Можно согласиться с Шопенгауэром, что не всегда на дураке имеется дурацкий колпак. А Шекспир подметил, что «обличие глупца — вот мудрость мудреца».

Итак, с глупым сложно. Отсюда вытекает еще одна примета: глуп тот, с кем сложно, умен тот, с кем просто; сложно устроен человек, с которым просто; просто устроен человек, с которым сложно.

5. Благословляйте преследующих вас, ибо гонят они вас, не ведая сами, к светлому будущему.

Афоризм Елены Рерих. Жизнь многих моих клиентов является полной иллюстрацией этого положения. Послушайте рассказ одного из них.

«Учился я в школе отлично, в мединституте почти так же. Никто меня не преследовал, и вышел я совершенно неподготовленным к жизни. Попал на кадровую службу в армию. Был врачом военно-строительного отряда, который был устроен по образу и подобию

тюрьмы, где офицеры были надзирателями, а солдаты — заключенными. Одна разница — биографии здесь не портили, так как это была «почетная служба в армии». Там я подвергся гонениям и издевательствам со стороны своего «любимого» командира. Я научился отстаивать свои интересы, но заработал гипертоническую болезнь. Ко мне командир перестал лезть после того, как я пригрозил его отравить (разговор шел в присутствии секретаря парткома, который разбирал мою жалобу на него) и написал рапорт вышестоящему начальнику с просьбой освидетельствовать его у психиатра, ибо его вспышки гнева вызвали у меня подозрение, что у него психическое заболевание. Меня уговорили забрать рапорт, но больше он ко мне не цеплялся, да и в моем присутствии на других не кричал. Были и другие преследователи. Дело закончилось увольнением из армии по болезни.

Сейчас я службу рассматриваю как положительное явление в моей жизни. Ругань руганью, но то, что пришлось пережить и увидеть, не снилось моим более благополучным друзьям. Вот только жаль, что не смог воспользоваться предоставленной возможностью: ведь я попал на ракетодром. Моим соседом по койке был такой же неудачник, как и я. Впоследствии он стал космонавтом. В клинике после первых лет счастья я подвергся преследованиям со стороны заведующего кафедрой. У него были любимцы. Сейчас не завидую их судьбе! Думаю, я достиг большего, продвинулся дальше, но главное, доволен жизнью, независим и знаю, куда идти».

6. Волевой руководитель — глупый руководитель.

Если у меня не хватает ума доказать своим подчиненным, что мое распоряжение разумно, целесообразно, что его исполнение выгодно для них и учреждения (а именно такие распоряжения делают умные руководители), то мне приходится прибегать к воле. Волю приходится применять и глупому преподавателю, когда он недостаточно умен, чтобы увлекательно проводить занятия, и заставляет зазубривать материал. Это глупо, ибо такое знание непрочно и не приведет к умению. Кроме того, «в чем нет услады, в том и толку нет». Это уже Шекспир. Глупы и родители, которые усилиями воли добиваются от своих детей послушания. Итак, «волевой» — глупый руководитель.

7. Относись к своему подчиненному как к своему начальнику, ибо подчиненный в душе своей видит себя твоим начальником.

Может прийти время, и он действительно станет твоим начальником. Таких случаев достаточно много. Не буду приводить примеры, они тебе и так известны. Даже не в этом дело, а в том, что при таком подходе гораздо легче работать и управлять подчиненным.

8. Не борись с подчиненным: в любом случае проиграешь, даже если победишь.

Победа над подчиненным приводит к моральному поражению («со слабым связался»); поражение — к полной дискредитации и даже к снятию с должности.

Я разработал целую систему, как избавляться от неугодных подчиненных, объединив силы самих подчиненных и оставшись в стороне от борьбы. Об этом рассказано выше.

Приведу пример, как я борюсь с опозданиями. Прежде всего я разрешаю опаздывать: «Ради Бога, не суетитесь, когда едете на работу (занятия), а то попадете под машину. Но если опоздаете, то зайдите, не спрашивая разрешения, не объясняя причины опоздания, и не становитесь на цыпочки, когда проходите на место». Мое дело так начать работу (занятия), чтобы увлечь ею всех присутствующих. Опоздавший, стараясь побыстрее войти в курс дела, начинает вопросами беспокоить окружающих, и они с гневом велят ему не опаздывать. На меня они тоже злятся за то, что я разрешаю опаздывать, но гнев все-таки направляют на опоздавшего.

9. Не увольняйся с работы из-за конфликта. Увольняйся, если на ней нет перспективы для личностного роста.

Я разработал методику психологическое айкидо и написал книгу с тем же названием, где дана техника выхода из конфликта. Многочисленные примеры показывают, что когда налаживаются отношения, тогда исчезает необходимость увольняться.

Есть еще один способ уйти от конфликтов — заняться интересным делом.

«Когда я стал заниматься психологией спорта, меня настолько увлекла эта работа, что я перестал реагировать на ругань заведующего кафедрой. А так как я не реагировал, то он меня перестал ругать. Для меня открылся новый мир, в котором я жил даже тогда, когда меня в нем не было».

Это рассказ одного из моих учеников, преподавателя психологии, который по моему совету и при моем содействии ко всем своим нагрузкам добавил еще и занятия психологией спорта. Он довольно быстро, наладив отношения на кафедре, защитился, а вскоре тихо и мирно перешел на более интересную, более перспективную и лучше оплачиваемую работу, что тоже немаловажно.

10. Принимай предложение с первого раза, не заставляй себя упрашивать. Принимай предложение с первого раза, второй раз могут не предложить.

Правило очень важное. Навеяно латинской пословицей «Bis dat cito dat» («Дважды дает тот, кто дает быстро»). Если не можешь сразу же приступить к делу, дай принципиальное согласие. Ведь именно его ждет деловой партнер, когда делает предложение. У нас почему-то принято давать согласие с третьего раза. Первый ход всегда должен быть положительным, во втором уже может звучать мотивированный отказ. «Вы хотите пойти со мной в кино?» — «Конечно, с удовольствием. Когда, на какой фильм?» Потом можно отказаться, сославшись на неподходящее время, на нежелание смотреть этот фильм. То же самое и в бизнесе. При такой форме отказа сохраняются хорошие отношения с партнером.

Я специально приучал себя давать согласие с первого раза. Принимал приглашения к столу и в гости с первого раза. Вскоре узнал, кто и как ко мне относится. Так же я поступал и в делах. Дураки и нахалы это принимали за слабость и садились на шею. Их было легко сбросить. Умные, деликатные и часто нерешительные люди ценили это очень

высоко и становились инициативными. Умение быстро давать согласие особенно пригодится, когда у тебя появится много конкурентов. Приглашают того, с кем легче договориться.

11. Перед тем как отказать, подумай; если уж отказал, будь тверд и не поддавайся на уговоры.

Прочитайте предыдущее правило. Там найдется объяснение и этому. Источники — восточный афоризм: «Уговаривать — значит насиловать» и знаменитая заповедь Иисуса Христа: «... Не клянись вовсе... Но да будет слово ваше: «да, да», «нет, нет»: а что сверх этого, то от лукавого». Кстати, тот, кто уговаривает, обязательно обманет или предаст. «Клянусь вам (уверяю вас, можете не беспокоиться и пр.), что все ваши счета будут вовремя оплачены!» Если так говорит твой партнер, можешь быть уверен, что все будет наоборот. Если отказал, значит, уже все обдумал!

12. Хочешь, чтобы о тебе думали хорошо, отзывайся о себе плохо.

Проверенное правило. Только следует плохо отзываться о своих достоинствах. У меня для моего возраста (60 лет) не очень выраженная полнота и нет лысины, хотя волосы заметно поредели. Так вот, чтобы обо мне думали хорошо, мне лучше пожаловаться на полноту и облысение. Но если я начну говорить, что у меня фигура Аполлона и густая шевелюра, то партнеры по общению сразу же заметят и некоторый лишний продовольственный запас на животе, и залысины на лбу.

Следовать этому правилу очень важно, когда создаешь себе имидж в деловом мире. Так, герой пьесы А. Островского «На всякого мудреца довольно простоты», знакомясь с сильными мира сего, говорил о своей глупости. А когда ему замечали, что он не так уж глуп, он отвечал, что это просто отдельные эпизоды, а уму-разуму он хочет учиться у своих покровителей. Я сейчас все время ссылаюсь на свой склероз, и мои близкие уверяют меня, что это не так. С большим трудом я принимаю их версию, получая массу «поглаживаний».

13. Рассказывая о себе, начинай с недостатков, рассказывая о другом, начинай с достоинств.

Это для устраивающегося на работу. Перекликается с предыдущим правилом.

Когда я веду переговоры с заказчиком по поводу предстоящей работы, то говорю ему примерно следующее: «Мне очень нравится, как работает мой коллега психотерапевт К. Он великолепно владеет методом нейролингвистического перепрограммирования (НЛП). Поэтому если вы рассчитываете на нее, вам лучше обратиться к нему. Я обучался этой методике, использую ее в некоторых случаях, но предпочитаю работать теми методами, которые разработал сам (их у меня восемь), а также следующими (далее идет перечисление методов)».

14. Хвали даром, критикуй за деньги. А если не хочешь брать деньги за критику, то и не

критикуй.

Это правило адресовано прежде всего психологам и психотерапевтам. Оно может пригодиться и всем молодым специалистам, у которых еще не изжилась миссионерская позиция.

Я часто нарушал это правило, когда стал заниматься современными методами психотерапии. Помню, как меня очаровал трансактный анализ. У меня возникла мысль, что если всех людей обучить трансактному анализу, то установится благополучие во всем мире. И я, где надо и где не надо, рекламировал трансактный анализ. Какое-то время слушали меня с удовольствием, затем небрежно, а потом и с плохо скрываемым раздражением. А ведь я всем хотел добра! Но благие намерения сами знаете куда ведут. Я приобрел репутацию относительно доброкачественного зануды, что в психиатрии называется легкой паранойяльностью, а в быту о человеке говорят, что он помешался на... В данном случае на трансактном анализе. Почему так произошло? Дело в том, что трансактный анализ призывает перестраивать личность, т. е. содержит в себе критику. Следовательно, я говорил людям, что они несовершенны. А это уже форменное безобразие. Я понимаю, что еще дешево отделался.

Пациенты же мои были очень довольны. И правильно, ведь то, за что заплачено, ценится выше. Но когда началась перестройка, и медицинские, образовательные услуги стали платными, я заметил, что те, кто лечится за плату, выздоравливают быстрее, чем те, кто лечится бесплатно, а при платном образовании усвоение материала гораздо выше, чем при бесплатном.

Дорогие мои читатели! В этом плане оплаченная вами наука может принести вам больше пользы, чем прочитанная мною на эту же тему блестящая, но бесплатная лекция. А вот хвалить других можно даром и сколько угодно и даже не только можно, но и нужно. И чем больше, тем лучше.

15. Никогда не оправдывайся, ибо оправдание есть нападение.

Это совет подчиненному. Если ты оправдываешься, то тем самым заявляешь своему начальнику, что он ошибся, что он дурак. Конечно, начальник будет чувствовать себя оскорбленным и найдет повод, чтобы отомстить тебе. Вот как психологически верно ответил своему начальнику один мой ученик, когда тот заявил ему: «Ты хреново выступил!».

«Да, я действительно хреново выступил. Когда я выступал, то думал, что все хорошо, но теперь, после вашей критики, понял, что выступил хреново. Но что сделано, то сделано. Хреновое выступление у меня получилось потому, что я его не согласовал с вами. Когда мне снова нужно будет выступать, я свое выступление согласую с вами, и тогда оно хреновым не будет!»

На следующий день начальник жаловался на то, что вчера у него сильно болел зуб...

16. Хвали при всех, ругай один на один.

Это совет начальнику. Здесь действует принцип идентификации. Когда хвалят при всех, то и другие будут стараться сделать то, за что хвалят другого. Повышается инициатива подчиненных. Когда ругают при всех, развивается страх, а инициатива снижается. Когда ругают один на один, тяжесть наказания смягчается индивидуальным вниманием.

17. Один раз поругал — семь раз похвали.

18. Не предлагай своих услуг. Жди, когда тебя об этом по просят.

19. Никого не критикуй — критикуй только себя. Выгодно и безопасно.

20. Не стой на склоне — поднимайся вверх или спускайся вниз; не ходи по кругу — меняй путь.

Это совет делающему карьеру.

21. Если твой подчиненный хуже тебя соображает, радуйся, что он не сможет занять твое место.

22. Если твой подчиненный тебя не понимает, ты сам виноват — не умеешь объяснять или не знаешь своего подчиненного и даешь ему такие поручения, выполнить которые он не в состоянии.

23. Если хочешь, чтобы твои распоряжения выполнялись, давай их тем подчиненным, которые эти распоряжения смогут выполнить.

24. Лучше сделать маленькое дело, чем подавать большие надежды.

25. Надеется бездельник, деловой человек действует.

26. Хороший работник всегда хочет занять место начальника. Если хочешь иметь хороших работников, расти сам и освободи свое место подчиненному.

27. Сражающаяся группа всегда распадается: при поражении — в поисках виновного, при победе — при дележе добычи.

Вспомните историю всех завоевателей, да и нашу недавнюю. Когда поссорились демократы?

28. Не заводи осведомителей, учись необходимую информацию получать сам. Хочешь получить информацию о сотруднике — хвали его в присутствии тех, кто может тебе эту информацию дать.

29. Хочешь сделать гадость своему начальнику — расхваливай его перед его

начальниками и равными ему по рангу.

30. Не злись на сердящегося на тебя начальника, а пожалей его. Ведь ему от его начальника досталось больше, чем сейчас достается тебе.

Основные преимущества Системы Дистанционного Образования Элитариума:

Практичность: мы обучаем лишь тем знаниям, которые можно применить в жизни для достижения успеха и поставленных целей. Все наши учебные материалы написаны исключительно преподавателями-практиками и содержат большое количество практических заданий, упражнений, тренингов и рекомендаций.