

Ольга Горенко

# МОЖЛИВІСТЬ

Книга про комунікацію та близькість



Ольга Горенко

# МОЖЛИВІСТЬ

КНИГА ПРО КОМУНІКАЦІЮ  
ТА БЛИЗЬКІСТЬ

УДК 159.9  
Г67

**Горенко О.**

Г67 **Можливість.** Книга про комунікацію та близькість / Ольга Горенко. К., 2025. – 160 с. : іл.

ISBN 978-617-7754-87-8

Дослідження мистецтва взаємодії, що відкриває нові перспективи для побудови міцних та гармонійних стосунків. Авторка пропонує унікальний погляд на комунікацію не просто як на обмін інформацією, а як на шлях до самопізнання та реалізації власного потенціалу.

На сторінках цього видання ви дізнаєтеся, як знайти дійсно близьку людину, досягти взаємного розуміння, навчитися допомагати іншим, долати власні страхи та розкривати свою справжню сутність. На особистих історіях та через внутрішні пошуки авторка, вибудовує цілісну «архітектуру комунікації», що дозволяє читачеві осмислити власні взаємодії та покращити якість життя. Це видання стане добрим другом для всіх, хто прагне глибше зрозуміти себе та інших, навчитися ефективно спілкуватися і досягти справжньої близькості у всіх сферах життя.

**УДК 159.9**

Макет виготовлений  
видавництвом ТОВ «Агенція «ІРІО»



*Всі права захищено.*

*Жодна частина цієї книжки не може бути відтворена в будь-якій формі без письмового дозволу власника авторських прав.*

© Горенко О., текст, 2025

# ЗМІСТ

Початок . . . . .	6
Пояснення . . . . .	8
Знайти близьку людину . . . . .	12
Взаємне спілкування. . . . .	17
Пізнання нової людини. . . . .	27
Прихильність між людьми . . . . .	40
Можливість отримати допомогу. . . . .	49
Взаєморозуміння . . . . .	55
Проведення часу, або «часопроведення» . . . .	60
Осягнення нового в будь-якій сфері. . . . .	70
Можливість зробити приємне іншому . . . . .	76
Можливість допомогти іншому. . . . .	82
Можливість заробити гроші . . . . .	88
Можливість отримати бажане. . . . .	95
Можливість проявити емоцію. . . . .	103
Подолання страху . . . . .	111

Можливість прояснити реальність . . . . .	121
Показати свою точку зору. . . . .	130
Розкриття власної суті. . . . .	138
Можливість позбутися мотлоху в житті . . . .	146
Розкриття потенціалу . . . . .	153

Я нагадаю тобі лише те, що ти вже знаєш.  
Можливо, це знання заховане глибоко  
всередині тебе, але його присутність ти  
відчуваєш щодня. Ба більше, ти вже маєш  
позитивний досвід, який допоможе роз-  
крити це просте й важливе знання

## ПОЧАТОК

Довгі роки чесність була моєю головною цінністю. Іноді мені здавалося, що всередині мене закладений сенсор, який миттєво реагує на будь-яке викривлення правди. Це відчуття виникає навіть тоді, коли людина щиро вірить, що говорить правду. Але час незмінно показує: вона бреше самій собі.

Це зручний індикатор, але з ним не легко жити емоційній особистості, яка запалюється з півоберту. У момент брехні я спалахувала миттєво і часом зовсім не розуміла чому. Потім усвідомила — це брехня.

З досвідом і в результаті наполегливої роботи над своєю гарячою емоційністю я навчилася витримувати паузу між емоцією та її проявом. У цю мить я лише говорила собі: «Брехня!». Дозволяла людині

залишатися собою і лише потім займалася власним аналізом отриманої інформації.

Здавалося б, ця книга не про чесність, то до чого я все це рефлексую? Річ у тім, що такий самий внутрішній імпульс я почала отримувати при «кривій» комунікації між людьми. І мені завжди хотілося їм сказати, що чесна розмова найчастіше приводить до найкращого результату, хоч іноді нам здається інакше.

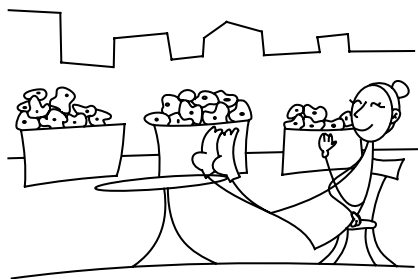
Дозволю собі уточнити для тих, чиї спогади про катастрофічний фінал чесності досі яскраво переживаються. Доречність. Форма. Контекст. Ці три елементи необхідні для правильної комунікації. Простіше кажучи: потрібно знати, що, кому і коли говорити. Це саме та магія, яка перетворює наш потік слів на мистецтво комунікації.

## ПОЯСНЕННЯ

Одного весняного вечора я розмірковувала над запитанням: як донести людям довкола все те, що для мене цінне в комунікації? Від особистого життя до бізнесу й політики – безмежний спектр застосування. І в цій безмежності я не відчувала фокуса. Це запитання викликало на моєму обличчі скептичну посмішку: «Ти посеред океану і в тебе є пліт. Пліт – це добре, наче якась опора. Та вже ж, це океан!».

Буду відверта, на допомогу, як завжди, прийшли подруга й віскі. Знаєте це відчуття казкового вечора, коли вас огортає перше весняне тепло, і хочеться тільки вдихати весну? Я сиділа на балконі, прикрашеному квітами, в центрі старого міста і з романтичним настроєм ділилася своїми переживаннями з подругою. Звісно, підбадьорюючи себе келихом віскі.

Завдання подруги було спрямувати мене на шлях істинний і знайти відповідь на те саме запитання, що теж непросто — я ж відомий критик, і на кожную її репліку в мене вже була продумана й обґрунтована відповідь. Раптом вона із запалом мовила: «То напиши книгу про те, що для тебе комунікація!».



Казковий стан легкої радості й легкого зачарування. Ось він, той самий момент, коли все своєчасно для мене: час, місце, обставини. Важко уявити більш досконалий момент у моєму житті для написання книги. Повірте, це була не нова ідея. Так народився новий проєкт.

Я підійшла до завдання буквально. Спочатку мені потрібно було відповісти на питання: «Що для мене комунікація?». І я вирішила застосувати техніку, з якої останні сім років починаю кожен свій новий проєкт. Цінність техніки полягає у тому, що вона допомагає відповісти на питання: «Що Це для Мене?». З акцентом на кожному слові. Крім того, ця техніка дозволяє розшифрувати загальні слова й фрази, які часто змушують нас уникати відповідальності за усвідомлення сказаного.

Техніка починається з того, що необхідно скласти перелік із двадцяти пунктів, які визначають, що означає комунікація для мене. Бешкетний настрій поступився місцем розгубленості вже на другому пункті. Я раптом усвідомила, що ніколи не заглиблювалася, що таке комунікація загалом, не кажучи вже про те, що вона означає для мене особисто.

На допомогу прийшли події з життя. Я згадувала ситуації, в яких завдяки комунікації ми з візаві досягали взаєморозуміння. Мої життєві історії стали основою того, що ти прочитаєш у цій книзі.

Отже, знайомлю тебе з моєю архітектурою комунікації, заснованою на цінностях, які для мене мають найбільше значення:

1. можливість знайти близьку людину;
2. взаєморозуміння;
3. можливість допомогти іншому;
4. подолання страху;
5. розкриття власної суті.

Усі інші цінності гармонійно доповнили ключові елементи моєї архітектури комунікації. І найважливіше, що я усвідомила, — це одне слово, яке часто повторюється. Можливість. Комунікація — це можливість.

## ЗНАЙТИ БЛИЗЬКУ ЛЮДИНУ

Коли я дописала й відредагувала цю книгу, я збагнула, що цього розділу не існує — я його не написала. І я пишу його тепер, довівши всі свої міркування до кульмінації, до частини під назвою «Розкриття потенціалу». Зізнаюся, що, на мою думку, залишилося нерозкритим у цій книзі. В одному із задумів я хотіла провести тебе сценарієм, в якому спочатку ти і той, із ким ти налагоджуєш комунікацію, — абсолютно розділені особистості, без жодної точки перетину. У процесі розвитку комунікації між вами відбувається щось на кшталт злиття. І крок за кроком ти починаєш бачити себе в людині, яка ще вчора була тобі зовсім незнайома. І ось уже сьогодні вона — таке рідне й близьке створіння, яке ти щодня бачиш у дзеркалі. Вона — це ти. У фіналі, звісно, я ставила

перед собою завдання показати, що диво комунікації полягає в тому, щоб розкрити себе в іншій людині, при цьому зберігши особливості особистості кожного.

Під час моєї роботи ця ідея розчинилася, але ось я сіла писати перший розділ, щойно завершивши редагування останнього, і що я відчуваю? Я добираю слова й сенси, щоб описати вагомість пошуку близької людини, завершивши думки про розкриття власного потенціалу. При цьому для мене все зараз вкупі. У цю мить життя абсолютно нероздільне з новою близькою Я, яка розкрила себе через спілкування з іншими людьми. Відкриваючи нове у світі та людях, я ближче познайомилася з собою. Я стала для себе ближчою людиною.

Я була в себе й до цього моменту, як багато людей навколо кожного з нас. Зараз я сиджу на підвіконні в центрі міста, і повз

мене за хвилину проходять десятки людей — чужих, незнайомих, абсолютно нецікавих мені людей. А може, серед них є той, хто вже сьогодні увійде в моє життя й залишиться в ньому до мого останнього моменту? А я його навіть не помітила.

Мене завжди тішили подібні приклади. Найяскравіший спогад — про чоловіка, з яким я прожила кілька років. Виявляється, перед нашим знайомством ми кілька років ходили однією вулицею, відвідували одні й ті самі ресторани. У нас навіть були спільні знайомі, і одного разу, згадуючи історії цих спільних знайомих, ми зрозуміли, що сиділи за одним столом. І не помітили одне одного. А згодом стали нескінченно близькими.

Зараз я пишу ці слова й усміхаюся. Тому що відчуваю цю людину поруч із собою. Він залишив у моєму житті багато теплих і приємних відлунь часу. Після зустрічі з

ним я завжди була впевнена, що зустріти близьку людину — це диво, яке завжди тебе оточує, навіть якщо ти забув у нього вірити, навіть коли все будь-якої миті змінюється.

Але головне в нашій із тобою розмові — це те, чому для мене це важливо. Я зняла окуляри, не розуміючи, як же перенести на папір відчуття того, що для мене близька людина поруч — це те саме, що й відчувати саму себе, особистісний розвиток, увагу й любов до себе. Близька людина — це провідник у незнайомий мені світ. Я одна — обмежена особистим досвідом, світоглядом, власною особистістю.

Учора ввечері я мала розмову з близьким другом. Я попросила його: «Чи можеш ти пояснити мені, як прийняв ці рішення? Я хочу тебе зрозуміти, але в мене не виходить». Іноді мені важливо зрозуміти, як людина мислить. Це допомагає

мені дізнатися щось нове не тільки про неї, а й нове для себе. Хтозна, може, цей досвід допоможе мені завтра, або це буде розширення світогляду, і одного дня це може стати в пригоді комусь іншому.

Але найважливіше в близькій людині для мене приховане у відчутті «близькості». Лише одне це слово викликає тремтіння на кінчиках моїх пальців, повір мені. Серед десятків людей, які проходять повз мене лише за хвилину, може зустрітися та сама людина, поруч із якою я можу відчувати себе природно. У тиші, на відстані — відчувати близькість в енергії повітря, що наповнює простір між нами.

Близькість — це щирість, природність, відкритість — це потенціал. Шлях до неї довгий, і водночас це слово про скорочення відстані. Близько до дому, до природи, до тебе. Я готова пройти довгий шлях, щоб відчутти між нами близькість.

У чому ж цінність — знання, спілкування, дозвілля, спільні інтереси, корисні зв'язки, спільні ресурси. Список може бути довгим. Але найголовніше дуже просте — це приємно. Усе найцінніше в моєму житті має приємний смак. Я люблю смакувати життя. Ще я люблю ділитися смачним з іншими. Тому запрошую тебе почати з того, що я вважала початком цього шляху.

## ВЗАЄМНЕ СПІЛКУВАННЯ

Усе, завжди й за будь-яких обставин, починається зі спілкування.

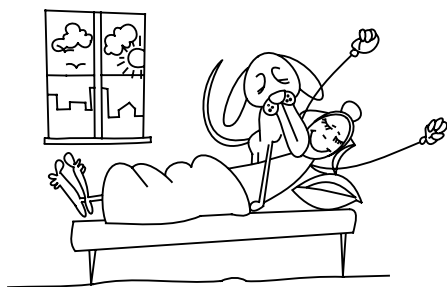
Ранок, ти починаєш прокидатися. Раптово, від будильника, від шуму за вікном, дотику коханої людини, язика улюбленої тварини або просто тому, що твоє тіло вирішило, що час прокидатися. Будь-який із варіантів починає твій день зі спілкування.

Почнімо з варіанта, коли тіло починає прокидатися самотійно. Ранок. М'якість ковдри наповнює тебе ніжністю після глибокого сну. І ось тіло подає сигнали з реального світу. Мозок вмикається, і ти запитуєш себе: «Це ще сон чи я прокидаюся? Чому так рано? Можливо, я можу повернутися до сну? Який сьогодні день тижня? Що було вчора? Де я? Які плани на день?».

Останнє запитання може геть-чисто розвіяти сон. Твій внутрішній діалог остаточно виведе тіло зі стану нічного відпочинку. Навіть в абсолютній тиші, прокидаючись на самоті й найприроднішим чином, твій день однак починається зі спілкування.

Раптом я замислилася над тим, що таке спілкування. Не для мене особисто, а взагалі. Як зазвичай, я почала дізнаватися значення слова, і в описах найчастіше

зустрічала поняття «взаємодія». Мені це підходить. Повернімося до нашого ранку. Якщо мене розбудив будильник — це взаємодія з телефоном чи будильником. Якщо це шум за вікном, то це взаємодія з навколишнім світом, автомобілями, сусідами, птахами. У випадку з коханою людиною чи тваринами все просто — це взаємодія з ними. При пробудженні тіла — це взаємодія із собою. Перебираючи всі можливі варіанти прокидання — це завжди взаємодія. Замислюючись над тим, що, по суті, ми щосекунди взаємодіємо з усім на світі, варто зауважити, що все наше життя — це безперервний діалог.



Тут мій улюблений момент із минулого досвіду. Зазвичай під час особистого спілкування з людьми я обов'язково бачу хоча б одне скептичне обличчя, і слідом виникає запитання: «А як же уві сні? Ми й уві сні спілкуємося?». Дуже коротко й тільки для скептиків: звісно ж, так. Це доводять наші сновидіння. І якщо мислити ширше, то під час сну наше тіло взаємодіє саме з собою, відновлюючи енергію, витрачену протягом дня. Це взаємодія всіх наших внутрішніх органів і всіх-всіх клітинок нашого живого організму. Отже, можемо сміливо сказати: все наше життя — це спілкування, і кожна секунда нашого життя — це взаємодія.

Друге поняття, яке я знайшла, розшифровуючи слово «спілкування», — це обмін. На простому рівні — це обмін інформацією. Повернімося до початку розділу: в ліжку і, наприклад, до будильника, який

повідомив мені, що час прокидатися. Я натиснула кнопку «Відкласти», пояснивши йому, що я думаю з цього приводу. Так ми обмінялися інформацією. Якщо ж мене розбудив крик сусідів, то я, звісно, могла б і з ними обмінятися інформацією на тему того, що думаю про їхнє вторгнення в мій безтурботний сон.

Переходимо на новий рівень спілкування — обмін емоціями. Я прокинулася від дотику коханої людини. Тут я уявляю собі приємну картинку з ніжністю й задоволенням від цих дотиків. Я відповідаю: рухом, дотиком, поцілунком, словом або просто легкою усмішкою. Обмін ніжного дотику на добру усмішку.

Ми, люди, зазвичай швидко вчимося. Щойно ми набули нового досвіду «обміну дотику на усмішку», ми підтверджуємо його кілька разів і вже знаємо, що для ранкової усмішки достатньо такого дотику.

Ще швидше ми набуваємо негативного досвіду. Зазвичай без повторень: поділилися неприємним дотиком — отримали у відповідь неприємний дотик. І так, день у день, ми сортуємо в різні кошики те, що обміняли на свої дії: «приємно», «неприємно», «ще не зрозуміло».

Цей обмін у нашому житті відбувається щодня. Усі види контакту з друзями, колегами, партнерами, начальниками, продавцями, водіями, перехожими й навіть із природою — це щосекундне спілкування й обмін інформацією, емоціями, цінностями, словами, діями, дотиками.

Сьогодні велику частину нашого життя займають інтерфейси будь-якого типу: це й наш цифровий простір, і вся зовнішня реклама — від назви магазину до інтерактивної реклами. З інтерфейсами теж відбувається обмін: вони надають

інформацію, а ми віддаємо час, увагу, гроші й зацікавленість.

Під час будь-якого обміну у нас присутні щонайменше дві сторони. Наведу приклад із повсякденного життя. Іноді на ринку я підходжу до одного прилавка з медом і не застаю продавця. У нас із ним домовленість, що я можу залишити гроші й узяти мед, навіть коли продавця немає на місці. Тобто, перебуваючи біля прилавка сама, я взаємодію з продавцем, нехай і віртуально, але перебуваючи в реальному середовищі. Те саме відбувається і з рекламними стендами – взаємодія зберігається, незважаючи на відсутність живої людини.

Переміщуючи мене у віртуальне середовище, наприклад, в інтернет-магазин «Мед», я повторюю ту саму модель спілкування, що й на ринку. Тобто я все так само взаємодію з продавцем, який продаватиме мені мед, інформацію, інші товари.

Ми здійснили обмін: товар на гроші. Взаємний обмін.

Усі приклади, з яких ми почали розмову, — контакт із будильником або загравання з собакою — це взаємний обмін. І хоча може здатися, що слово «взаємний» нічого не змінює, насправді це те, що робить спілкування приємним і результативним. Взаємодія з іншою людиною.

Усе просто: взаємні дії. Кожен і кожна з нас має багатий досвід взаємодії з навколишнім світом і людьми. Ми знаємо, що найчастіше від нашої дії залежить поведінка іншої людини. Простий приклад — діти. Кожен із нас був дитиною, дехто з нас пам'ятає своє дитинство. У багатьох із нас вже є власні діти. Давайте відповімо на запитання: яку дію з боку батьків провокує плач дитини? Однозначна відповідь лише одна — вона привертає увагу батьків, спонукаючи їх до взаємодії. Утім, багато

дорослих зберігають цю звичку й продовжують маніпулювати увагою інших упродовж усього життя.

Отже, взаємодія – як обмін. Найрезультативніший обмін – це чесний обмін. Якщо на столі лежить яблуко, і ти хочеш, щоб хтось передав тобі це яблуко, то найкращий спосіб отримати його – просто сказати: «Дай мені, будь ласка, яблуко». Якщо яблук кілька, то варіанти фраз можуть змінитися, але суть залишиться тією самою: обмін прохання на яблуко. Це здається простим, але спробуй застосувати цей принцип у різних ситуаціях – від особистих розмов до рекламних слоганів, і ти оціниш результат самостійно.

Не стримаюся, щоб не згадати свій улюблений приклад, коли до мене підходять із запитанням: «Чи можна у вас попросити цигарку?». В особливому настрої я відповідаю: «Можна, проси». Якою була

мета запитання? Дізнатися, чи можна попросити, а чи таки отримати цигарку? Ось інший варіант: «Чи не могли б ви пригостити мене цигаркою?». Людина зберігає форму ввічливості й чітко показує, який обмін вона хоче здійснити – цигарка на її культуру, наприклад. Усвідомлення мети взаємодії допомагає нам наблизитися до чесного обміну.

Дозволю собі ще один приклад: емоційні повідомлення коханій людині під час сварки. Ох, ми ж любимо емоційно висловлюватися, провокуючи взаємодію! А ще ми любимо згодом перечитувати ці повідомлення й при цьому кивати головою, закривати очі й хапатися за голову. Я встановила для себе правило: перед тим як надіслати «емоцію», я формулюю, що саме хочу отримати у відповідь. Я просто хочу висловити свою думку або чекаю на діалог? Простіше кажучи: я хочу

урізноманітнити вечір істерикою чи мені потрібен взаємний обмін емоціями й інформацією з цією людиною? Ефективна взаємодія, тобто конструктивна розмова, відбувалася тоді, коли я заздалегідь уявляла, які відповіді можуть бути, і залишалася відкритою до діалогу. Усе інше — це просто емоції.

І бонус. Щойно я почала формулювати сподівані варіанти відповіді, я дійшла до однієї кумедної думки: чи достатньо добре я знаю цю людину, щоб зрозуміти її варіанти відповіді? Тобто чи знаю я, як саме викликати правильну взаємодію?

## ПІЗНАННЯ НОВОЇ ЛЮДИНИ

Життя кожного з нас сповнене ситуаціями нерозуміння, недомовленості, хибних або помилкових суджень.

Невдоволення від спілкування виникає з багатьох причин, які часто зводяться до того, що ми погано знаємо людину та її життєву історію.

Я хочу почати з діалогів із доброго фільму «Готель Меріголд: Кращий з екзотичних» (The Best Exotic Marigold Hotel). Перший діалог відкриває фільм та ілюструє розмову літньої жінки з кол-центром телеком-компанії.

*Спасибі за ваше терпіння, ваш дзвінок дуже важливий для нас. Дочекайтеся оператора.*

*Спасибі за ваше терпіння, ваш дзвінок дуже важливий для нас. Дочекайтеся оператора.*

*Спасибі за ваше терпіння, ваш дзвінок дуже важливий для нас. Дочекайтеся оператора.*

— Місіс Грінслейд, спасибі за очікування. Я проконсультувалася з...

— Залиштеся на лінії й поговоріть зі мною. Просто поговоріть.

— Слухаю.

— Я не розумію, точніше, не зовсім розумію, що я замовляю. Бездротовий зв'язок — це те саме що Wi-Fi? І що то за широкосмуговий зв'язок?

— Місіс Грінслейд, рахунок не на ваше ім'я, тому, щоб внести зміни, треба уточнити деталі з його власником. Можна з ним поговорити?

— Що?!

— Чи можу поговорити з власником рахунку? Перед внесенням змін...

— Ні, ви не можете з ним поговорити. Він помер. Від серцевого нападу. Тут тільки я.

— Оскільки рахунок не на ваше ім'я...

У другій частині фільму місіс Грінслейд проводить навчання для співробітників кол-центру та ділиться своїми емоціями.

— Алло.

— Доброго ранку, мадам, як ви сьогодні?

— О ні... Початок не годиться. Ви наче сиділа. Я майже на смертному ложі.

— Можна забрати у вас кілька хвилин, щоб розповісти...

— А скільки насправді?

— Ммм, дванадцять хвилин.

— Ви уже збрехали. Я не можу говорити, я дивлюся телевізор, улюблену програму.

— Так, але якщо ви почуєте наші...

— Ні-ні, не говоріть як робот, просто побалакайте зі мною. Чули — я дивлюся телевізор.

— Що дивитесь?

— Чудову програму, де юнак розмовляє з групою дівчат, чиї хлопці спали з їхніми мамами. Ну, з мамами дівчат. Прийшли хлопці, і всі сваряться.

— Цікава програма. Швидше кладіть слухавку! Я — Сунена.

— Добре. Дуже добре. Я — Евелін.

— Можна розказувати про пропозицію?

— Рано. Я ж хочу поговорити.

— Ваш чоловік поруч?

— Ні. Ні, він помер... Знаєте, колись у мене була схожа розмова. Нещодавно я говорила з особою, яка настільки дотримувалася сценарію продажу, що говорила без жодного сліду людяності. Неначе не зрозуміла, що я сама не своя від горя.

Нещодавно я особисто зіткнулася з подібною реакцією людини у своєму житті й зрозуміла, що тепер мені складно відчувати ту близькість, яка пов'язувала нас раніше. Я залишилася незадоволеною обміном інтимної для мене інформації на увагу та участь.

Кол-центри — це один із найяскравіших прикладів відсутності розуміння, що таке комунікація. На жаль, за десятки років роботи вони найчастіше так і залишилися на рівні інтерактивної голосової системи. Мої улюблені співрозмовники — це

компанії, які через телефон продають послуги інтернету й телебачення. На пропозицію підключити їхнє телебачення я спочатку відповідала, що в мене немає телевізора. Це трохи бентежило операторів, і в момент паузи я додавала, що якщо їхня пропозиція не передбачає телевізор у подарунок, то я не їхній клієнт. Під час останнього дзвінка мені нарешті вдалося досягти того, щоб мені більше не телефонували: коли мені запропонували підключити домашній інтернет, я відповіла, що на цей момент у мене немає дому, що, певною мірою, було правдою, адже я саме шукала нову квартиру.

Яка наша нормальна реакція, коли людині кажуть: «У мене зараз немає дому»? Що включає участь? Щонайменше — побажання якнайшвидше знайти свій дім. А що я можу сказати дорослій людині, яка не має телевізора і яка старша за підлітка?

Ймовірно, її все влаштовує, і я можу лише поцікавитися, як їй ведеться без телевізора.

Одна із найбільш розвинених навичок людини — це нав'язування своєї думки, або ж думки відділу маркетингу, як у прикладі вище. Мені починають розповідати, як використовувати телевізор, ніби я не здатна зрозуміти цю глибоку істину самостійно. Як я почуваюсь цієї миті? Злюся. Хочу захищатися, бути агресивною, що, звісно, ніяк не допомагає продавцеві наблизитися до продажу. Обмін не відбувся.

Менеджер мав вибір: висловитися чи вислухати. Його вчать утримувати клієнта, при цьому вимагають мінімізувати час розмови. Але чого слід навчати — це дізнатися про людину і зрозуміти, як інтегрувати свій продукт у її спосіб життя. Або усвідомити, що це неможливо, й на

якийсь час припинити дзвінки. Якщо ти дізнаєшся справжню причину відмови від запропонованих послуг, у тебе з'являється шанс на наступну обґрунтовану розмову і, відповідно, на продаж. Якщо, наприклад, клієнт не дивиться телевізор, ти маєш можливість заощадити гроші, зменшуючи кількість дзвінків або значно скорочуючи їхню періодичність. І, звісно, коли ми переходимо на інтонацію приємної бесіди з потенційним клієнтом, у нас з'являється шанс надіслати йому повідомлення з контактами та якоюсь фразою, що запам'ятається. Просто спитай, чи є шанс, що ця інформація може стати йому в пригоді в майбутньому. Найімовірніше, відповідь буде позитивною. І якщо ваша розмова була справді вдалою, то за потреби клієнт із радістю знайде саме тебе. А ось ти, ймовірно, станеш надзвичайно цінним для багатьох роботодавців.

Одна з моїх улюблених книг про комунікацію — це Тоні Шей «Доставка щастя. Шлях до прибутку, задоволення і мрії». (Delivering Happiness. A Path to Profits, Passion, and Purpose). У другому розділі автор знайомить нас із тим, як вони наймають співробітників, ґрунтуючись на корпоративних цінностях. На першому етапі вони оцінюють професійні навички кандидата, щоб визначити, наскільки він відповідає вимогам посади. На другому етапі майбутнього співробітника знайомлять із цінностями компанії та визначають, наскільки він підходить до їхньої культури. Це стосується співробітників будь-якого рівня, адже для компанії важливо, щоб її представники проявляли себе відповідно у будь-яких, навіть неформальних ситуаціях. Тим, хто дійшов до фінального етапу, пропонують премію у \$2000 за відмову від місця, якщо людина

відчуває, що не готова працювати в цій культурі.

Кожен співробітник кол-центру має право підтримувати розмову з клієнтом на будь-яку тему. У книзі автор згадує кумедну історію, коли його колега з компанії Nike вирішила перевірити на практиці, «наскільки співробітники Zappos дійсно готові допомогти в будь-якій ситуації». Це був вечір після конференції, де Тоні Шей і його команда зустрічалися для переговорів із компанією Nike. Усі були голодні й намагалися знайти місце, де можна замовити піцу вночі. Саме тоді співробітниця Nike вирішила зателефонувати в магазин взуття Zappos із проханням допомогти їй знайти піцу в Санта-Моніці. Корпоративна культура компанії дозволяє співробітникам ухвалювати рішення самостійно. Вони можуть на власний розсуд або допомогти, або відмовити. Молодий чоловік із

кол-центру замислився на мить — і допоміг знайти бажану піцу посеред ночі.

Ще один чудовий приклад комунікації ти можеш знайти у старому різдвяному фільмі «Диво на 34-й вулиці». Санта-Клаус, який працює в універмазі Cole's, радить клієнтам, де можна купити подарунок для дитини, якщо у Cole's чогось немає або за висока ціна. Одна вибаглива покупчиня підійшла до менеджера й заявила твердим тоном: «Ваш Санта-Клаус змусив мене полюбити Cole's і купувати у вас усе, крім туалетного паперу. Магазин, який так дбає про клієнтів під Різдво, гідний успіху. Нехай його власник підвищить зарплатню Санта Клаусу!».

Часом нам здається, що все це красиво лише в книгах і кіно, а реальне життя набагато складніше. Але подивімося на це з погляду логіки: якщо в інтернет-магазині вказана ціна товару, чи цікавить людину,

скільки він коштує у конкурентів? Звичайно, цікавить. Чи піде він перевіряти його вартість у конкурентів? Дуже ймовірно. Тож поділись із ним цією інформацією тут, обґрунтувавши свою. Інакше він залишить твій сайт для перевірки цін в інших магазинах і може залишитися в одному з них.

Усі ці приклади, на перший погляд, зовсім різні, говорять про одне й те саме. Важливо пізнати людину, з якою ти хочеш створювати комунікацію. І це більше ніж інформація про її ім'я, соціальний або фінансовий статус, кількість дітей чи історію пошуку в інтернеті. Важливо знати, чим вона живе і що її цікавить. Тоді в нас є шанс на взаємність і зацікавлення з її боку.

Подумаймо, про що ми говоримо з цікавими нам людьми? Про те, що Нам особисто Цікаво. Коли зустрічаємо нову людину, ми шукаємо щось спільне між нами, те, що

цікаве обом і допомагає підтримати комунікацію. Те, що викликає захоплене: «О, я теж!» — і означає: «Я впізнала себе в тобі».

Вивчаючи слово «знання», я виявила його зв'язок зі словом «народжуватися». Для мене це розкрилося у фразі: комунікація — це народження нової частини себе в іншій людині. І, як продовження, — пізнати себе через іншу людину. Знайомство з собою через призму іншої людини. Це як погляд на себе крізь окуляри з кольоровими та викривленими скельцями, що складають єдине ціле. Знайоме й водночас інше. Ти можеш сказати: ні, це не я. А можеш побачити себе в новому кольорі та формі. Адже інші люди бачать нас не зовсім так, як ми бачимо себе самі.

## ПРИХИЛЬНІСТЬ МІЖ ЛЮДЬМИ

Ти віриш у Силу усмішки? У японській культурі навіть популяризували техніку «Олівцева усмішка», яка згодом стала відома в усьому світі. Візьми олівець і тримай його зубами в горизонтальному положенні. Мета полягає в тому, щоб зміцнити м'язи обличчя та розвинути механічну звичку усміхатися. І це не про штучність усмішки, це про звичку усміхатися. А далі — про природні усмішки.

Багато років тому, коли я вперше опинилася в Перу, я з першого дня була здивована широко усміхненими людьми, які безперервно віталися. Уявляєш собі десятимільйонне місто?! Коли я вперше на пустельному узбережжі океану побачила вдалині густозаселене хмарочосами продовження цивілізації, я була впевнена,

що це інше місто. І я досі пам'ятаю своє здивування, коли дізналася, що то був лише інший район тієї ж Ліми. Гуляючи цим неосяжним для мене містом, я постійно зустрічала людей, які мене вітали: «Buenos días. ¿Cómo estás?», що в дослівному перекладі означає: «Доброго ранку, як ти?». Спочатку я перекладала дослівно й кожному відповідала: «Está bien. ¿Cómo estás?». Моє здивування зростало, адже важко було повірити, що буквально всім тут цікаво, як я. Щиро кажучи, їх теж дивував мій інтерес до них. Це наштовхнуло мене на думку, що тут просто так вітаються, і у відповідь досить сказати: «Доброго ранку». І все ж моя ейфорія зашкалювала, адже, кажучи «буквально всі», я маю на увазі не туристів і не випадкових перехожих у доброму гуморі, а представників міста: поліціантів, продавців, водіїв, двірників. У моєму місті двірники навіть не

відповідають. А там — широченна усмішка і ¡Cómo estás!



Емоція відкритості та дружелюбності, якою огортали мене місцеві жителі, перетворилася для мене на перуанський наркотик. Щойно минув шок, прийшло чітке усвідомлення — вау, я усміхатимусь. Завжди, всім, скрізь. Тут саме так і живуть. І я усміхалась, як умію, як звикла — мило, доброзичливо, губами. Через місяць, перед від'їздом, я відчула один із рідкісних жалів у своєму житті — потрібно було навчитися усміхатися зубами! З перших днів я мала формувати нову звичку — відповідати

своєю незграбною широкою зубатою усмішкою на вроджені усмішки перуанців. Наче вони народилися з цією усмішкою. І я, щире втілення скутості північних земель, вже за кілька тижнів могла відкрити для себе щось нове. Тому що, спробувавши ту саму зубату усмішку, я відчула всередині себе зовсім нову свободу. Це було легке відчуття, але я впевнена, що кожному воно знайоме, і немає сенсу намагатися описати його словами. Це свобода у відкритій усмішці.

Зміню своє перше запитання: наскільки ти віриш у Силу усмішки? Зізнаюсь, я б зарахувала її до списку «Суперсил», які декому даровані від народження. Я часто демонструвала цю Силу малознайомим людям. Це були й тренінги зі щастя, і розваги в барі під час знайомства з сумними людьми. Працює це абсолютно просто: ти підводиш голову й починаєш дивитися на

людину, звісно ж, з усмішкою. Зазвичай ми відчуваємо, коли на нас дивляться — і ось воно, диво! Той, хто ще секунду тому схилив голову під тягарем думок, оживає й починає усміхатися тобі у відповідь.

Звісно, не всі й не миттєво. І тут можна використати ще одну хитрість — зробити людині комплімент. Тобто сказати про неї щось приємне. Цю науку можна опанувати окремо, адже іноді нам здається, що навколо все сіре й однакове. Проте придивися. Те, що для тебе сіре, безбарвне або кумедне, для іншої людини може бути красивим. Знайди це: кумедний вихор волосся, яскраві квіти на штанах, смішні пухнасті кишені, виразний колір волосся чи мила хода, від якої хочеться танцювати. Скажи про це людині, яка проходить повз тебе. Тихо, з усмішкою, із добротою. Повір, щоразу, коли я це робила, мені дарували усмішку у відповідь.

Готовий спробувати чи, можливо, скажеш: «Ммм, та якось ніяково...»? Знаю, ніяково, але ж і ходити добре ми не одразу навчилися. Просто розслабся. Спочатку поспостерігай за людьми, переконайся, що ти вже бачиш у кожному щось особливе. А потім — вперед до нового досвіду. Якщо все ще лячно, подумай: чи став би ти особисто негативно реагувати, якби перехожий зробив тобі комплімент? Повторюся: повір, щоразу, коли я це робила, мені дарували усмішку у відповідь.

Не знаю, чому я відчуваю, що маю тебе переконати. Впевнена, що кожен зараз може із сяючим обличчям згадати момент, коли чиясь усмішка мимоволі викликала в нього усмішку у відповідь. Для когось це переросло в дружбу, для когось — у партнерство, хтось зараз виховує онуків, які народилися завдяки тій усмішці. А для когось це був лише один приємний вечір

або одна приємна мить. Але Сила усмішки знайома кожному.

Так довго пишу про усмішку, хоча в заголовку зазначено «прихильність». І все лише тому, що для мене усмішка — один із найпростіших інструментів здобути прихильність людини. Вивчаючи це слово, я спочатку відкрила для себе його позитивні емоційні відтінки, такі як «сприяти» або «налаштувати на позитив». Але є й більш різке значення — «мати у своєму розпорядженні». Для мене це гіпербола на рівні грубості, але саме перебільшення іноді допомагає побачити простоту. Чи дійшла я у своєму знайомстві з людиною до того рівня, коли вона дозволить мені розпоряджатися собою та/або тим, що пов'язано з нею? З тим, що перебуває в її свободі волі.

Для мене мить «прихильності» — завжди контрольна точка, яка, зізнаюся,

викликає трепет. Чи отримаю я зараз бажане? У новому спілкуванні це момент, після якого ми вирішуємо, чи продовжимо знайомство. У тривалих стосунках — це відповідь на мою потребу, на моє бажане.

Простіше за все це прийняти через фразу «отримати бажане». Почнімо з юності, коли нам дуже хотілося щось отримати від батьків. Хочу на вечірку чи нові джинси — ми вичікували влучну мить, щоб отримати бажане. Ми намагалися вгадати їхній настрій, думали, чим їх потішити, щоб звернути їхню увагу до нашого бажаного.

Ми подорослішали та маємо особисте життя. Все те саме: неважливо, чого я зараз хочу від свого чоловіка: усмішку, увагу, щоб він одягнув інші штани чи виніс сміття. Навіть якщо потрібно обговорити життєво важливі питання. Важливо, щоб він зараз був у моєму розпорядженні.

Щоб він був відкритий до розмови. З чоловіками це найчастіше єдиний варіант отримати бажане.

Думаю, що достатньо прикладів, і можна обмежитися одним: згадай свій настрій, коли тебе й твого співрозмовника поєднує щира усмішка. Приємна емоція, правда? Це саме той стан прихильності між вами. І якщо воно здатне викликати усмішку — це означає, що ти маєш здатність створювати прихильність людей своєю усмішкою. Почни з ранкової кави: подаруй усмішку баристі. І, ймовірно, твоя добра емоція стане приємним початком дня для всіх тих, хто прийде по каву після тебе.

## МОЖЛИВІСТЬ ОТРИМАТИ ДОПОМОГУ

Коли я тільки-но готувалася до написання книги й виписувала свої цінності в комунікації, я зупинилася на «можливості отримати допомогу». Цей пункт викликав у мене гострий опір, тому що я, нібито самотійна жінка, погано вмю приймати допомогу, а ще гірше — звертатися по неї.

Для розуміння глибини моїх терзань поділюся з тобою однією особистою історією з бізнесу. Будь-який бізнес переживає кризові моменти. Це нормально. Один з моїх «улюблених» станів бізнесу — це касовий розрив. На папері гроші є, а в касі — порожньо. У цей момент твій мозок починає посилено генерувати рішення проблеми. Одне з них, звісно ж, — «перехопити» гроші в когось на короткий проміжок часу. А для цього потрібно

звернутися по допомогу. О ні! Доведеться ж визнати, що я не впоралася!

Початковий етап – хаотична метушня по квартирі. Я злюся, бурчу, фиркаю. Вигляд обличчя – щось середнє між сердитою відьмою та вередливою блондинкою. Пересування по квартирі – зі швидкістю відьми.

Наступний етап – спроба розслабитися. Я наповнюю ванну, вмикаю улюблену музику, розставляю свічки, наливаю віскі. Занурююся у воду й починаю бурчати менше... і тихіше. Потім настає етап опору. Я розумію, що доведеться зробити, але це все ще викликає протест. Заплющую очі і з головою занурююся під воду. Аж нарешті приходить прийняття. Після кількох годин внутрішньої боротьби я набираю потрібний номер. «Окей, зараз надішлю», – чую у відповідь. Розмова триває секунд п'ятнадцять. А я витратила години

на метушіння. Що за безглузде часопроведення!

Впродовж усіх багаторічних терзань я запитувала себе одне й те саме: «Навіщо я так довго картаюсь заради коротесенької розмови?». Навіть якщо відповідь буде негативною, я нічим не ризикую. Ба більше, я роблю ще один крок на шляху до своєї мети. Згодом ця думка допомогла мені набирати потрібний номер набагато швидше й зберігати нерви та час. Зараз, описуючи тобі цю історію, я усміхаюся. Знаю, про що писатиму далі, і страх прийняти допомогу здається мені майже дитячим.

Уяви, що все навколо нас має суперсилу, — і люди, і предмети. Допомогти мені прокинутися? Це суперсила. Приготувати сніданок? Справжній дар! Навіть чайник, що кип'ятить воду, ділиться своєю магією. Сайт, що допомагає знайти нову книгу, друг, який пригощає кавою, або квітка,

що дарує насолоду, — усе це маленькі суперсили, які наповнюють наше життя.

Через взаємодію з кожним елементом навколишнього світу відбувається обмін суперсилами, якими ми наповнюємо всесвіт навколо нас. Будильник пробудив мене (сила будити). Я обійняла коханого (сила дарувати ніжність). Чайник і електрика закип'ятили мені воду (сила перетворювати холодну воду на гарячий чай). Ми поснідали за столом (сила дарувати комфорт). Дісталися до офісу й подарували колегам усмішки, тому що ранок був чудовим. Усе це стало можливим завдяки тому, що я прокинулася вчасно, випила чай в затишній атмосфері й насолодилася взаємною ніжністю з коханою людиною. Чарівний початок магічного дня! Об'єднання заради спільної мети. Якщо я помічаю й ціную суперсилу всього навколишнього, я переймаю цю силу й роблю її частиною себе.

Чи прошу я про допомогу чи «силу» в інших щодня? Так, коли встановлюю будильник, вмикаю чайник, грайливо підставляю обличчя для поцілунку чи вдихаю нові аромати весняної природи. Ні, коли не помічаю цих ароматів, коли мене поглинають думки. Лише коли я позбавляюся звичного, наприклад, можливості закип'ятити воду, я розумію, що мій чайник творить магію. Кожен поцілунок і приємний аромат – це відповідь на моє прохання про ніжність, любов, гарний настрій, турботу, відчуття життя. І так, я прошу про допомогу десятки разів на день, навіть не усвідомлюючи цього.

Якщо прийняти цей факт, то стає набагато простіше просити про допомогу навіть у малознайомої людини. Адже в момент, коли вона відповідає на твій дзвінок, вона виконує твоє перше прохання:

вислухати. І згадаймо про взаємодію. Ми так само віддаємо, як і отримуємо. У будь-якому новому знайомстві ти ділишся з іншою людиною своєю суперсилою: увагою, спілкуванням, цікавістю, чимось новим для неї, емоцією. Взаємність спілкування розкривається в обміні нашими суперсилами.

І все ж залишаються сумніви. «А раптом відмовить?». «А раптом я більше йому не подобатимусь?». Додавай свої варіанти сумнівів. Так, можливо, але відмова — це не завжди крах. Іноді краще почути «ні», щоб замислитися: чому він так відповів? У нього точно є на це причини. І чи розумію я їх, чи поділяю — це мій шанс замислитися, наскільки добре я знаю цю людину й наскільки схожі наші цінності. Адже все, про що ми говорили вище, — це взаємне спілкування людей із спільними цінностями. Відмова — це ще одна

можливість зрозуміти, чи по дорозі нам із цією людиною, чи тут наші шляхи розійдуться. Чи варте воно того? Для мене — безумовно так.

## ВЗАЄМОРОЗУМІННЯ

Багатьом знайома ситуація, коли ти перебуваєш у чужій країні без можливості порозумітися, бо незнайома мова. Життя в наш час набагато простіше завдяки онлайн-перекладачам. І водночас вони створюють додаткові складнощі в комунікації. Особливо для тих, хто за допомогою перекладача любить вдавати, що знає мову. Красиво вимовивши завчену фразу, така людина зазвичай не готова до відповіді, яку абсолютно не здатна зрозуміти. І це завжди викликає в мене посмішку. Розуміння без взаєморозуміння.

Якось я замислилась, який незвичайний таланти б собі обрала, якби мала таку можливість. Багато років у мене одна й та сама відповідь — розуміти всі мови й діалекти на світі, а може, навіть у Всесвіті. Часом я була б щаслива розуміти світ тварин і рослин. Для мене це безмежно захопливо — відкривати для себе нові сенси досі незнайомого світу. І так само мене іноді тішить, що я не розумію багатьох людей у приємних мені місцях. Ймовірно, абсолютне розуміння зруйнувало б намальований мною світ. Той, яким його бачу тільки я і який, дуже ймовірно, не збігається з реальністю.



Лишень подумай, щодня ми відкриваємо для себе нові сенси, дістаємося глибини в прагненні зрозуміти більше, ніж розуміли хвилину тому. Особливо зі знайомими нам людьми. Найпростіші й показові приклади були в кожного з нас у нових стосунках із партнером. Кожен із нас обмежений попереднім досвідом, який ми переносимо на нового партнера. Звісно, бажаючи найкращого. І наш партнер зі своїм досвідом також хоче якнайкраще. І ось це найкраще зіштовхується. Іноді спокійно, іноді бурхливо. І лише за бажанням налагодити взаєморозуміння ми вчимося відкривати для себе людину, вивчати її досвід, мислення, звички й поведінки. Чим більше ми дізнаємося, тим злагоженіше ми співіснуємо разом. Також нам добре знайомі ситуації, коли в нас зникає прагнення вислухати, зрозуміти, поговорити, вникнути. Що призводить

до відчуження й утрати взаєморозуміння. Стосунки втрачають глибину, коли ми перестаємо досліджувати глибину нашого партнера.

«Єдина душа» — це одне з понять, що розкриває суть «взаєморозуміння». Єдність душ, якій передують абсолютне прийняття інтересів і поведінки іншої людини. Наскільки ми готові чинити щодо інших лише ті вчинки, які готові прийняти щодо себе? Чи звертаємося ми до себе з тією ж інтонацією, з якою говоримо до інших? Чи добрі ми до інших так, як хотіли б бути добрими до самих себе?

Згадай сьогоднішній день — значні й дрібні події, які його наповнювали. Особливо ті, в яких ти відчув дошкульність чужих слів, учинків і навіть погляду. Відсунь на мить ці гіркі спогади й замислись над своїми вчинками щодо інших. Що б ти відчув, якби ці вчинки були спрямовані

на тебе самого? Ймовірно, ти зустрінеш те саме гірке відчуття, яке ми відсунули в сторону.

Є ще одна техніка: згадай людину, з якою ти комунікував протягом дня. Уяви себе в ній: заміни обличчя, тіло, одяг, поведінку — побач копію себе. Відтвори всі свої вчинки і відчуй, які з них були б неприйнятними для тебе особисто. Як інакше ти хотів би вчинити в цій ситуації?

Іноді я буваю нестерпною. Але я дуже щаслива людина — мене оточують люди, які говорять мені про це, і з роками я навчилася бачити свою «нестерпність» ще на етапі прогрівання. Зупинитися буває складно, але я знайшла для себе «гальмо» — я одразу ж вибачаюся. Дивно, але саме слова «вибач мені» миттєво зупиняють моє прагнення продовжувати поводитися неприйнятно для самої себе.

Єдність душ — це крок на шляху до взаєморозуміння. Здатність бачити свої почуття в душі іншої людини — це вміння показати, що ти готовий її зрозуміти. Залишилося незначне — роздивись серед своїх відчуттів її індивідуальність і виявити до неї шану. Твій біль — мій біль. Твоя радість — моя радість. Твоя душа — моя душа.

## ПРОВЕДЕННЯ ЧАСУ, АБО «ЧАСОПРОВЕДЕННЯ»

Якось я замислилася: чи нудно я проживаю своє життя? Не в сенсі «чи нудно мені», а з погляду «безцільного часопроедення». Я спостерігала за людьми, які мають захоплення, й усвідомлювала, що не можу вигадати нічого подібного для себе. Я захоплююся людьми, які люблять

спорт і вміють наполегливо тренуватися. Я з повагою, хоч і обережно, спостерігаю за людьми, чия робота займає весь день, і глибина їхньої захопленості перетворює роботу на спосіб життя. Але найбільше мене надихає ідея хобі. Наприклад, коли після активного робочого дня людина сідає малювати або моделювати корабель у пляшці. Зазвичай це кардинальне відволікання від звичного. Іноді мені навіть здається, що в таких захопленнях розкриваються нереалізовані таланти, ті мрії, які людина не наважилася втілити в юності. Це часткове втілення дитячих фантазій: стати художником, скульптором, будівельником, дизайнером одягу чи шеф-кухарем. Для мене це чудово – ти знаєш, що тобі цікаво.

У пошуках хобі я замислилася: що мені дійсно цікаво в житті? Що приносить задоволення? Відповідь мене збентежила:

я люблю дивитися фільми, готувати, гуляти, тобто ходити пішки гарними тихими місцями, інколи фотографувати, спілкуватися в барах із новими людьми. Я навіть розмірковувала, чи можна перетворити ці захоплення на бізнес або основну діяльність. Розмірковувала над створенням проєктів у галузі кулінарії та фотографії, але щоразу зупинялася на рівні ідеї.

І ось мені довелося прийняти думку, що я люблю лежати на дивані з фільмами, гуляти парками зі смартфоном і базікати «ні про що» з новими людьми в барі. Зізнаюся, це відкриття мене не потішило.

Варто зазначити, що вже багато років я обмежую свій активний робочий день максимум до чотирьох годин. Тобто в мене багато вільного часу. Життя в барах у такому обсязі точно неможливе — організм давно проти. Постійно ходити одними й тими ж місцями з часом теж

набридає. Тішить, що кіновиробництво у нас на висоті, однак щоденний «диванний кінотеатр» важко назвати хобі. Тому довелося розбиратися глибше.

Виявилось, що часто мої фільми — це біографічні стрічки або картини, засновані на реальних подіях. Тобто для мене це стало способом пізнавати нове, розвивати ерудицію й навіть подорожувати світом. Перегляд фільму для мене — це лише початок. Опісля я починаю читати про наведені події, і такі пошуки нерідко перетворюються на довгі години вивчення. Потім я переглядаю інші фільми на подібну тематику, що створює цілий цикл дослідження. А це вже не просто фільми на дивані — це розширення світогляду.

Схожий процес я помічаю і в інших своїх захопленнях. Гуляючи рідним містом, я люблю вивчати історичні факти про знайомі місця. Завдяки цьому прогулянки зі

мною стають цікавими для моїх знайомих: кожна будівля перетворюється на окрему історію про людей і події, пов'язані з нею.

Щодо барів, то це моя любов! Ти можеш обрати настрій, контингент. Ще до входу ти уявляєш, як проведеш час. І ось ти все-редині. Сідаєш за барну стійку, замовляєш свій напій і придивляєшся. У цей момент відбувається поєднання твоїх цілей із аудиторією: ти хочеш пофліртувати, поговорити на цікаві теми, послухати інших, помовчати в натовпі чи просто повеселитися. Ти придивляєшся до людей, спираючись на свій досвід, щоб обрати тих, хто ідеально підходить до твого настрою. Об'єкт знайдено, і ти поступово втягуєшся в розмову, проходячи все ті ж етапи, про які ми говорили вище. Ти спілкуєшся, пізнаєш людину й ухвалюєш рішення — продовжувати чи ні. Ти обмінюєшся тим досвідом і знаннями, які подарувало тобі

життя. Тим, що наповнює твоє часопр  
ведення.

Осмисливши все це, я зовсім інакше подивилася на своє початкове запитання про те, як я проводжу час у житті. Для мене все звелось до запитання: чи цікаво людям проводити час зі мною? Чи надихають їх мій досвід і мої роздуми про життя? Чи захоплює їх те, чим я можу поділитися, як результатом свого часопр  
ведення?

Звісно, так — якщо є взаємний інтерес. Якщо нам цікаво пізнавати одне одного, життя перетворюється на захопливу подорож світом іншої людини. Але для нашої книги цієї тези недостатньо. Спробуймо знайти спільне в двох абсолютно різних ситуаціях: спілкуванні з новою людиною в барі й одному з тихих сімейних вечорів. Почнімо з бару.

Нещодавно я сиділа за барною стійкою й помітила сумну жінку. Вона сиділа

сама, і її обличчя наче віддзеркалювало коктейль утоми й туги. Я підняла келих і з доброю усмішкою запропонувала випити за тепло й доброту. Вона усміхнулася у відповідь і, трохи ніяково, відповіла тим самим жестом. Після цього я повернулася до своєї компанії, але краєм ока продовжувала спостерігати за нею. Вона вже не здавалася такою відчуженою, і я вирішила поступово залучати її до розмови. Коли настав час піти на перекур, вона захотіла приєднатися, хоча, як з'ясувалося, давно кинула курити. В цьому я побачила її прагнення до спільного проведення часу. На вулиці я обережно спитала, чи все в неї гаразд, і дізналася, що справа не в трагедії, а в сірому настрої життя. «Озирнись і придивись, як багато інших кольорів навколо нас!» — так я почала своє шоу про прекрасне в світі. Я просто почула її біль і поділилася своїм досвідом. Вечір

закінчився теплими обіймами, і я сподіваюся, що хоча б на кілька годин в її житті з'явилася надія, що все може бути інакше. І, що найважливіше, – вона не байдужа, вона важлива, її помічають.

Другий приклад протилежний – про мовчазну комунікацію. Мій чоловік повертається додому з офісу й поводить себе відчужено. «Любий, як минув день? Любий, усе гаразд?». Мене тішать короткими відповідями типу «Ок», «Так». Кількість літер у його відповідях цілком відкрито дає мені зрозуміти, що до діалогу він не прагне. Намагаюсь обережно обійняти – і знову лід. Окей, сьогодні він не тактильний. Аналізую далі: на вечерю й чай погодився, продовжує бути зі мною в одній кімнаті. Отже, достатньо мовчки провести час поруч. Без питань, без дотиків. Ми сидимо в тиші, поки на екрані йде якийсь фоновий фільм. Час іти спати,

лягаємо все так само без слів. По правді, я не хвилююся, але вже чекаю на завтрашній день — коли його настрій, можливо, зміниться. Раптом він обіймає мене й каже: «Ти — мій ангел». І для мене цього було достатньо, щоб зрозуміти, наскільки цінною для нього була моя тиша поруч із ним цього вечора.

Що для мене спільного в цих історіях: я крок за кроком шукала, яку відповідь можу дати на потребу людини в момент часу. Чи помиляюся я іноді з відповіддю? — звісно. Але кожна помилка вчить мене аналізувати ситуацію й знаходити, що саме я оцінила не так. Можливо, я недостатньо дізналася про людину, помилилася в інтерпретації її поведінки чи поставила свої інтереси вище її потреб. Ви навіть уявити собі не можете, як мені іноді складно мовчати весь вечір, особливо коли бачу, що близькій людині важко.

Чи хотіла я ставити запитання, буркотіти й витягувати, що ж сталося? Безумовно. У цьому вся я. Але важливіше замислитися: чиї інтереси зараз у пріоритеті? Взаєморозуміння — це завжди компроміс. Це вміння оцінити ситуацію й вирішити, «чиє сьогодні свято». Спільне часопроведення — це поділяти інтереси та збагачувати одне одного новим досвідом, хай то вміння мовчати чи вчасно обійняти. У мене більше немає питань щодо того, чи нудно я живу або чи достатньо в мене інтересів. Відповідь я знайшла в людях, яким приємно бути поруч зі мною. Дякую вам за це!



## ОСЯГНЕННЯ НОВОГО В БУДЬ-ЯКІЙ СФЕРІ

Нещодавно я подивилася фільм, в якому розповідається про транспортування частини атомної бомби американцями до Японії. І мені відкрилися дві істини, які я покладу в основу цієї частини розповіді. По-перше, я зрозуміла, що ніколи не замислювалася над тим, як же атомна бомба потрапила з Каліфорнії до Японії. По-друге, виявилось, що в усіх, хто не знає, як це сталося, є швидка і проста відповідь на це запитання: «Ну як, літаком!». Лише після того, як я ознайомила-ся з цією історією, мені стало очевидно, що літак — однозначно ні: переліт у 8000 км над військовим небом у середині двадцятого століття?! Лише на хвилину заглибившись у контекст, я збагнула хибність своєї ілюзії.

І ось який висновок я зробила: ми часто приймаємо незнання за знання. У мене було своє особисте судження щодо ситуації, навіть без занурення у роздуми. За умовчанням. Неймовірно самовпевнено.

Це відкриття наштовхнуло мене на думку про те, що з нами так завжди. Ймовірно, ми не зухвалі лише в глибоко професійних сферах, наприклад, у кардіохірургії тощо. Тобто в чомусь реальному, складному й абсолютно поза зоною нашої експертизи. У всьому іншому в нас є своя суб'єктивна, майже експертна думка.

Багато років тому я почула цитату давньогрецького філософа Епіктета, яка стала девізом мого життя: «Якщо хочеш вчитися, будь готовий вважатися дурнем і тупаком». Відтоді я намагаюся вивчати й перепитувати все, що мені незрозуміло. Іноді через збентеження та незручність, іноді через осуд. Так, я навчилася

щиро приймати себе дурною й недолюгою.

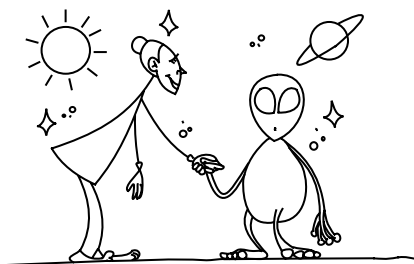
Поки я це пишу, на перехресті навпроти маленький хлопчик вивчає самокати. Писклявий звук змусив мене відволіктися і поспостерігати за ним. Хлопчик, здалеку побачивши парковку самокатів для оренди, відірвався від мами і зі щасливим обличчям побіг уперед. Він застрибує на кожен із них, тому що в цей момент самокати видають закличний звук, мовляв: «Так, я чекав на тебе, поїхали!». Хлопчик придивляється до самокатів, намагаючись зрозуміти, чому вони пищать. Вивчивши комунікацію, він застрибує на них і веселиться. Хлопчика наздоганяє сердита мама й відтягує на інший бік перехрестя. На жаль, там теж є парковка самокатів. Іншого кольору та з іншим звуком! Комунікація триває: він акуратно перевіряє, що принцип роботи

«застрибнув — запищало» працює так, як йому знайомо, і продовжує гратися.

Коли ми діти — ми пізнаємо цей світ, вивчаємо нове й лише потім робимо висновки. Тому наше пізнання є чистим, глибоким, усвідомленим. Подорослішавши й набувши «експертизи» в житті, ми думаємо, що більшість речей нам відомі. Як у тій історії про бомбу — ми приймаємо незнання за знання.

Те саме відбувається й у нашій комунікації з людьми: ми знайомимося з новою людиною й часто вже маємо попередню думку про неї. Безсумнівно, вона може виявитися правильною. І в цьому найбільша складність. Наше первинне поверхове знання зупиняє наші глибокі дослідження. Якби ти зараз зустрів істоту, не схожу ні на що тобі знайоме, але здатну говорити твоєю мовою, ти б став розпитувати, складаючи новий образ. Але кожна наступна

істота, схожа на неї, не буде вшанована у більшості питань. Тому що нам здається, що вона «така ж сама».



Моя думка полягає в тому, що людина цікава своїм особистим життєвим досвідом, тож і вивчати її можна лише через її досвід. Забувши про власний. Сприймаючи це як перший контакт. Цікавлячись, розпитуючи, малюючи новий портрет. Забувши про все, що здається очевидним.

Як ми вивчаємо щось нове – природу, міста, мистецтво? Чи відрізняється вивчення людини від вивчення гір або будівель з точки зору пізнання? Для мене це абсолютно ідентично. Під час подорожей

я зустрічаю безліч «схожих одна на одну» гір. Усередині можна побачити заховані будинки, іноді погляд привертають монастирі, застигли високо на скелях. Жодного разу в мене не промайнула думка, що я знаю історію цієї гори, ущелини чи монастиря. Я починаю шукати інформацію, пізнавати нове. Те саме з новою людиною. Вивчай її так само, як усе нове навколо, що тебе цікавить. Забувши про знання. Шукай нові запитання про неї, про її життя та досвід. Прояви зацікавленість до її індивідуальності. Яка частина її історії приваблює тебе зупинитися так само, як на краю скелі з краєвидом на море. Дочекайся моменту, коли її бачення світу позбавляє тебе експертності в її житті й залишає місце насолоді її розповіддю, емоціями, нею самою.

Ми пізнаємо нове в будь-якій сфері через людину, її розповіді та творіння.

Так ми пізнаємо життя й ділимося цим з іншими людьми. Можливо, навіть для того, щоб було що розділити з іншими. І чим більшими «дурнями й тупаками» ми себе уявимо, тим цікавішими ми можемо бути для світу.

## МОЖЛИВІСТЬ ЗРОБИТИ ПРИЄМНЕ ІНШОМУ

Пам'ятаю історію, яку колись прочитала: подружня пара, що прожила разом довге життя, тільки на старості років заговорила про те, яку частину курки кожен із них любить. Дружина зізналася, що завжди любила крильця, але, бачачи, як чоловік із задоволенням їх їсть, віддавала їх йому. Чоловік був дуже зворушений і здивований. Він зізнався, що любив стегенця, просто був упевнений, що це її

улюблена частина, адже вона завжди їй  
їла. Так вони прожили все життя.

Для мене ця історія завжди була одним  
із яскравих прикладів того, як відсутність  
комунікації може залишити важливі речі  
невисловленими. Але водночас вона по-  
казує, як ми намагаємося зробити приєм-  
не для близької людини. Питання лише в  
тому: кого насправді ми хочемо порадува-  
ти — себе чи іншого?

Особисто в мене складні стосунки з по-  
дарунками. Я дуже радію, коли їй мені да-  
рують. І водночас іноді вони зводять мене  
в безвихідь — «Що мені з цим робити?!»  
Іноді, я бачу щось безглузде, але точно  
знаю — це для нього! І купую, не замислю-  
ючись. Ці емоційні подарунки можуть ви-  
кликати такий самий подив — «що мені з  
цим робити?!» — у моїх друзів. Тому ми до-  
мовилися: будь-який такий сюрприз мож-  
на передарувати. Ми просто отримуємо

задоволення від процесу дарування й готові до того, що людина ніколи це не використовуватиме.

Що може бути подарунком? А точніше, що може бути подарунком для конкретної людини в конкретний момент часу? Згодом я стала легше ставитися до питання: «Що тобі подарувати?». З одного боку, я дуже люблю бачити емоцію від несподіваного подарунка. З іншого — для мене важливо, щоб це було те, чого насправді хоче отримувач. Адже, погодься, часто, обираючи подарунок, ми даруємо те, що сподобалося нам. Як часто ми серйозно замислюємося над тим, чи сподобається це отримувачу? І яку якість ми проявляємо в собі, коли даруємо подарунок?

Власне, вся моя тема подарунків легко зводиться до егоїзму — ми робимо приємне собі. Ми даруємо те, що подобається нам, і насолоджуємося емоцією від радості

отримувача. Тобто ми робимо подарунок самому собі. На доказ згадай свою радість від емоції отримувача й проживи її кілька секунд. Невже ця емоція не подарунок самому собі? Подобається?

У подарунків є ще один критерій – своєчасність. Багато хто обмежує себе подарунками лише до подій. Та чи справді так важливо отримувати подарунок саме в день народження? І як приємно отримати подарунок просто так – без приводу, тому що сьогодні чудовий настрій. Адже іноді нас радує будь-яка дрібниця, тому що ми бачимо в ній прояв любові й уваги. Коли ми чинимо так само, то показуємо свою любов і, у відповідь, отримуємо свою частку радості. Такий подарунок ми заслуговуємо отримувати набагато частіше, ніж «з нагоди».

Уяви ситуацію: ти телефонуєш комусь зі знайомих не за власним бажанням,

а тому що так треба. Розмова починається зі звичайного запитання: «Як справи?». І раптом співрозмовник починає розповідати, як у нього справи — докладно, довго й, імовірно, про те, що тобі не надто цікаво. Ти слухаєш, можливо, не надто залучено, але слухаєш. Який подарунок ти даруєш іншій людині в цей момент? Ти даруєш їй свою увагу. Навіть усвідомлення цього — уже подарунок для тебе самого.

Нещодавно в барі сталася ситуація, яка чудово гармонує з нашою темою. Ми з друзями сіли за барну стійку, щоб швидко перекинутися кількома словами. Як це часто буває, зайшов перший знайомий, другий — і ось уже наша компанія стала такою великою, що пора було пересісти за стіл. Бармен виявився більш чуйним, ніж наш новий офіціант, і продовжував закривати більшу частину наших замовлень.

Тобто почав виконувати частину роботи офіціанта. Я спитала в нього: «Ви ділите чайові?». Відповідь була складною й незручною, що дало мені однозначне розуміння — ні. Тобто бармен працює, а гроші отримує офіціант. Я була обурена цією ситуацією, і особисто розділила чайові «по справедливості». Я досі пам'ятаю усміхнене обличчя цього бармена. Через гроші? Однозначно ні. Він був щасливий увазі: до себе, до ситуації, яка не дуже чесна щодо нього, до проблеми розподілу грошей. По правді, коли я ділила гроші, я не думала про подарунки. Для мене це було питання справедливості. Але результат був саме таким — я весь вечір насолоджувалася його доброю усмішкою й була щаслива, що причетна до цього.

У житті кожного з нас безліч таких прикладів. Ми щодня даруємо людям подарунки, не усвідомлюючи цього, й

позбавляємо себе задоволення поділитися з ними радістю. Я зупинилася на увазі, тому що це просто. За нею прямують турбота, терпіння, участь, підтримка й навіть любов — усе це ми можемо подарувати людині, просто виявивши увагу до того, що для неї важливо. Усе це ми можемо дарувати собі щодня.

## МОЖЛИВІСТЬ ДОПОМОГТИ ІНШОМУ

Учора в барі я помітила табличку з написом: «Кожна мить — це місце, де ти ще ніколи не був». Якщо дивитися на життя як на подорож, то кожную її мить ми чекаємо з трепетом: вже скоро я буду там! І водночас, озираючись назад, ми ділимося своїм досвідом так само, як ділимося спогадами про нещодавню подорож.

Дні бувають різними — і в житті, і в подорожах. І лише наше ставлення до них впливає на наш настрій. Сьогоднішній ранок мені пощастило зустріти на крихітному острові посеред океану. Прокинувшись, я виявила, що немає електрики, і чаю я заварити не зможу. Я вирушила до найближчої крамниці по окріп і дорогою звернула на місцевий ринок, який працює лише рано вранці. Я відкрила для себе чудові коржі зі солодким зеленим соусом, яких за місяць життя тут жодного разу не куштувала. Неможливість випити ранковий чай подарувала мені новий і дуже смачний сніданок.

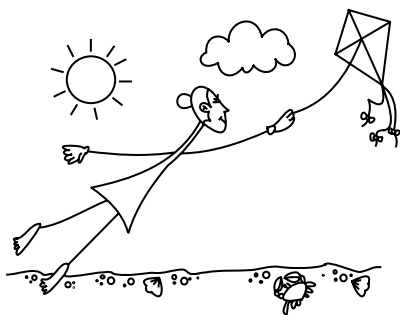
Я могла б бути незадоволена таким ранком і бурчати через відсутність електрики. Або не помітити радості, яку подарував мені цей ранок. Але я обрала уважність і насолоду новим сценарієм дня.

Я замислилася над різницею між увагою та уважністю і знайшла таку фразу: «Уважність — це риса, яка показує, як ми використовуємо увагу для турботи про себе й оточення». Саме уважність допомогла мені проявити увагу до себе цього ранку. Так само, як і до кожної миті мого життя. І вона відкриває мені можливість насолоджуватися нею сповна.

Для тренування пропоную тобі присвятити п'ять хвилин спостереженню за тим, як змінюється світ навколо тебе. Собака кумедно перекидається на піску; діти з повітряним змієм радісно бігають по пляжу; рибалка розслаблено насолоджується сонцем після ранкової роботи; хмари сьогодні лякають образом кораблів прибульців із якогось фільму; пальмове листя грайливо ворухиться, як пальці по клавішах рояля. Ти можеш знайти багато цікавого, навіть спостерігаючи за тим, що

відбувається у твоїй квартирі, коли здається, що все завмерло на п'ять хвилин. Це всього лише тренування уважності.

Наступний етап – тренування уваги до інших людей. Принцип той самий, лише п'ять хвилин: два хлопчики в однакових капелюхах будують щось із піску на березі – один любить копати, другий надає перевагу будівництву. Жінка з сусіднього бунгало збирає сміття на пляжі й зупиняє свою увагу на красивому коралі. Водій одного човна вже кілька разів перевіз пасажирів на сусідній острів, тоді як інші лише готують свої катери до виходу.



Кожне з цих спостережень щось говорить мені про цих людей. І це всього лише п'ять хвилин побіжної уваги. Уяви, яким може бути результат, якщо ти зосередишся на одній людині й вивчатимеш її кілька годин. А якщо поспостерігати хоча б тридцять хвилин за кимось, хто тобі добре знайомий?

Уважність до близьких — це одна із найскладніших навичок. Ми втрачаємо звичку вивчати людину, іноді вважаючи, що нам усе зрозуміло з півпогляду. Іноді просто перестаємо бачити в ній щось цікаве. А спробуй поглянути на її життя, як на своє, де кожен новий момент — це той, у якому вона ще не була. І тебе в цьому моменті не було. Але ти поруч із нею й знаєш, що будеш частиною її наступної миті. Чи можеш ти зробити цю мить кращою для неї?

Уважність до іншого робить тебе співпричетним до його емоцій. Ви проживаєте

життя разом, розділяючи його моменти. Ви допомагаєте одне одному жити. В одному з перекладів слова «допомога» я зустріла значення: «спільна дія, підтримка». Це говорить мені про те, що уважність за своєю суттю вже є допомогою іншій людині. І, проявляючи увагу, ми обов'язково побачимо момент, коли цій людині знадобиться наша підтримка.

Для мене допомога — це вдячність і диво. Вдячність за можливість бути частиною життя інших людей і цього світу. Допомогати іншому жити, усміхатися, вірити, любити, хотіти. Навчитися мовчки спостерігати за людиною й бачити, на яку підтримку вона зараз чекає, — це справжнє диво. Бути уважним до кожної миті свого життя й до всього, що її наповнює, — диво.

## МОЖЛИВІСТЬ ЗАРОБИТИ ГРОШІ

Кожен із нас заробляє гроші тільки через комунікацію з іншими людьми. Не існує способу заробітку без взаємодії. Навіть якщо ти днями сидиш за комп'ютером — ти комунікуєш із тими, хто створив програмне забезпечення, яке допомагає тобі заробляти. Викрутка, програмне забезпечення, духовка, колесо автомобіля, рояль — це інструменти, через які ми взаємодіємо як із їхніми творцями, так і з тими, хто забезпечує їхній сервіс. Це завжди очевидно, коли щось іде не так: ми не обурюємося на колесо, ми згадуємо хлопця, який запевняв, що все буде добре. Люди, які створюють і обслуговують ці речі, добровільно обрали собі роботу допомагати нам жити краще.

Робота кожного з нас спрямована на те, щоб робити життя інших людей кращим. Я з повагою ставлюся до кожної професії, тому що не хочу прибирати сміття на своїй вулиці чи мити тарілки після вечері в ресторані. Мене радує чистий посуд, комфортний автомобіль, безпечний міст, теплий одяг і смачний чай. Кожна дрібниця навколо нас створена для нашого задоволення. І ми завжди відчуваємо, коли людина виконує свою роботу з любов'ю.

У будь-якому супермаркеті легко помітити людей, незадоволених своїм життям і роботою. Найбільше їх за касовими апаратами. Ще більше — у державних установах. Вони комунікують із людьми майже кожную хвилину робочого дня і часто не люблять свою роботу.

Щоб впоратися з їхнім незадоволенням, я дотримуюсь двох правил. Спочатку

я думаю: «А раптом у людини трапилося щось сумне, і якщо я відповім на її різкість, то лише завдам їй додаткового болю?». Це допомагає мені зробити паузу, щоб придивитися до людини і знайти спосіб перейти до другого кроку. Далі я добираю слова, щоб змінити нашу комунікацію. Наприклад: «Яке диво — всміхатися у такій задусі!» або «Я стояла в черзі й захоплювалася вашою терплячістю залишатися спокійною». Я виявляю увагу й помічаю, як людина стає більш відкритою до моїх прохань.

Для мене не стоїть питання, чи повинна ця дівчина всміхатися і допомагати просто «тому що вона на роботі». У мене є задача, і головне — вирішити її максимально ефективно. Тому, якщо я можу покращити нашу комунікацію, я насамперед допоможу самій собі. А бонусом поділюся гарним настроєм із цією дівчиною.

Окрім незнайомих людей, ми щодня взаємодіємо з колегами та партнерами у межах нашого «офісу», навіть якщо він віртуальний. Ми знайомі з цими людьми й можемо швидко оцінити їхній настрій і за потреби проявити турботу. Проте ми рідко згадуємо, що налагодження комунікації з людьми в офісі — це теж частина роботи. Зближення з колегами — це щоденна задача, у якої немає вихідних.

Я не кажу, що всі твої колеги мають бути твоїми друзями — зовсім ні. Але в кожного з нас є свої сильні сторони, і злагоджена спільна робота допомагає нам бути ефективнішими разом. Ми вже навчилися придивлятися, і я пропоную тобі задуматися: які сильні сторони має кожен із твоїх колег і партнерів? У чому він сильний? Це його експертність у певному питанні чи чуйність? Можливо, він швидше за всіх знаходить альтернативні

шляхи вирішення задач або має винятковий шарм. У кожному з нас є щось особливе, і ми вже вміємо це помічати.

Пропоную тобі невелику вправу. Запиши імена 3–5 людей із твого робочого оточення. Бажано обрати людей у різних ролях, наприклад: колега, клієнт, постачальник, керівник чи партнер, секретар, прибиральник. Наступним кроком запиши 10 фактів, які ти знаєш про кожного з них – риси характеру, особливості, життєві ситуації. Ігноруй прості речі на кшталт «Олексій, 39 років, одружений, брюнет, працює 2 місяці». Розкрий у цьому списку свій інтерес до цих людей і оціни результат. Задумайся: скільки ти справді знаєш про людину, з якою спілкуєшся щодня?

Коли списки будуть готові, запиши, скільки годин на день і на тиждень ти спілкуєшся з кожним із цих людей. Потім додай ці години, щоб дізнатися загальний

час, який ти проводиш у спілкуванні зі своїм «офісом». На завершення порівняй із кількістю годин, які ти проводиш із сім'єю та друзями.

Багато хто з нас проводить понад половину свого активного часу у спілкуванні з робочих питань. Ми роками перебуваємо поруч із майже незнайомими людьми та ігноруємо важливість цього. З першого дня знайомства ми вивчаємо своїх друзів і коханих: знаємо, у чому вони проявляються яскравіше, які в них слабкі сторони. Той самий досвід допоможе нам стати ближчими та ефективнішими з колегами. Ми обрали цю роботу, ми впустили цих людей у своє оточення. То чому ж ми приділяємо їм менше уваги, ніж іншим, якщо вони займають таку велику частину нашого життя?

Безумовно, на тебе може чекати сюрприз. Коли ти вивчиш своє оточення,

можливо, зрозумієш, що більше не хочеш бачити «цю» людину у своєму житті. На мою думку — це великий результат. Далі рішення за тобою: залишити цю людину у своєму житті чи ні. Але ти усвідомлюватимеш, чим наповнене твоє життя.

На мій погляд, вибір місця роботи — це наша особиста відповідальність, так само як вибір офісу й колег. Якщо ми незадоволені тим, що відбувається — саме ми несемо відповідальність за те, щоб змінити своє життя. Це можна зробити через зміну підходу до комунікації, роботи або навіть сфери діяльності. У мене є пояснення, але немає виправдання для людей, які незадоволені своїм місцем роботи. Це їхній вибір і відповідальність за часопроведення й навіть за «життєпроведення». І якщо ти взяв на себе відповідальність жити в «цьому» житті, взаємодій із кожною людиною в ньому.

## МОЖЛИВІСТЬ ОТРИМАТИ БАЖАНЕ

Я переглядала результати пошуку в інтернеті й усміхнулася. Так багато мотиваційних статей про те, як отримати бажане. І лише одна з них починалася з простого правила: «Звернись по допомогу!».

Ми вже говорили про те, як мені часом важко звернутися з проханням. І я знаю, що не самотня в цьому. Однак уміння просити — це ключ до вирішення багатьох складних ситуацій. Скільки конфліктів, образ і непорозумінь могло б бути вирішено, якби люди просто говорили про свої потреби. Жінки особливо схильні до манери поведінки «хай здогадається», а простіше кажучи — до маніпуляцій.

Для мене в основі всіх маніпуляцій лежить брехня. Другою причиною, на мою думку, є страх попросити про бажане.

Найчастіше саме цей страх штовхає людину до маніпуляції. Це може супроводжуватися усмішками, фліртом, напускною розумністю – своєрідною спробою обдурити не лише іншого, а й себе самого. Але мені досі незрозуміло, як можна збудувати щось позитивне на негативному, тобто на брехні.

Що справді важливо – це зрозуміти: чого ми хочемо і чи справді нам це потрібно? Чому ми цього хочемо? Щоб розібратися, можна почати з простого прикладу – матеріального. Згадаймо, як наші «хочу» еволюціонували з роками. У дитинстві «хочу» завжди щире: ми хочемо просто тому, що хочемо. Але з часом, потрапляючи в соціум, ми починаємо бажати того, що є в інших. Згодом з'являються бажання вирізнитися, показати щось оточенню. Але в якийсь момент ми ставимо собі запитання: а чи

справді мені це потрібно? І починаємо рухатися у зворотному порядку: перестаємо замислюватися над враженням, яке справляємо на інших, і нам усе менш цікаво, що є в інших. Нас перестають приваблювати мотоцикли, сукні та бренди лише тому, що вони щось про нас кажуть. Ми обростаємо вчинками, які розповідають нам, ким ми є. І знову, як у дитинстві, наші бажання стають простими. Ми хочемо чогось, тому що це наше справжнє бажання.

Головне запитання: наскільки ми чесні з собою у тому, чого хочемо? Зрозуміти це можна лише через комунікацію із самим собою. Як часто, відчувши «я хочу», ми зупиняємося, щоб запитати себе: а чи насправді я цього хочу? На мій погляд, саме цей внутрішній діалог відрізняє дитяче щире «хочу» від дорослого усвідомленого прагнення. Не так важливі причини,

чому я чогось хочу. Важливіше дати чесну й щиру відповідь самому собі.

Колись я дізналася просте правило, яке допомагає покращити комунікацію — як із собою, так і з іншими. Воно звучить так: «Я хочу, тому що...». Усе, що йде після «тому що», розкриває суть наших мотивів. Коли ми усвідомлюємо джерело свого «хочу», ми знімаємо безліч питань, включно з незручним «навіщо тобі це потрібно?», яке іноді може виникнути в іншої людини.

Коли відповіси на це запитання заздалегідь, ти звільняєш співрозмовника від необхідності здогадуватися, тобто формувати свої очікування. У момент, коли ти мене про щось просиш, я на рівні підсвідомості формулюю свою версію, навіщо це тобі треба. І якщо твоя відповідь не збігається з моєю, я відчуваю себе по-дурному. У мене — негативна емоція, а в

тебе — ризик не отримати бажане. У нас майже з'явилася формула, яка показує, як чесність наближає нас до отримання бажаного. Чому так важливо усвідомити, чи справді ми цього хочемо? Адже в підсумку лише ми несемо відповідальність за те, що відбувається у нашому житті після отримання бажаного.

Історія мого друга, який зараз переживає розлучення. Частина його розуміє, що це правильне рішення. Але інша частина досі закохана і живе спогадами про те, як добре було колись. Його любов до цих спогадів настільки сильна, що він готовий заплющити очі на все, що відбувається, і спробувати повернути те щастя, нехай навіть ненадовго. Я запитала в нього: «Уяви, що вона повернеться. Як ти почуватимешся? Про що ти думатимеш? Чи зможеш забути все, що стало причиною розставання?». Зрештою, все зводиться

до одного ключового питання: «Чи готовий ти до наслідків отримання бажаного?». Зрозуміти це можна лише чесно поставивши собі запитання й отримавши чесні відповіді. Найчастіше нам просто потрібна сміливість, щоб запитати себе про це, тому що відповіді нам уже відомі. А сміливість допоможе їх озвучити.

Поділюся з тобою своїм першим моментом усвідомлення відповідальності за власні бажання. Я дуже люблю море — це моя містика. Мені достатньо бути поруч із ним у будь-яку пору року. Мене зачаровують навіть фільми-катастрофи про шторми. Для мене це енергія найвищого рівня. Найвищий рівень цієї містики — яхтинг. Можливість вільно пересуватися морем — це емоція, на визначення якої мені завжди бракує слів.

Вперше спробувавши яхтинг, я вирішила, що хочу яхту. Я навіть розуміла,

навіщо й чому: ось я прокинулася, захотіла вийти в море — і вже на наступній картинці я сиджу на кормі та заграю до сонця. Але щось завжди стримувало мене від перетворення цієї мрії на реальний план. І ось одного разу мені дзвонить подруга і каже: «Слухай, ти не в курсі, але у нас із чоловіком є яхта. Ми щорічно платимо за її утримання купу грошей, а вона просто стоїть без діла. На це літо вона твоя, включно з командою — насолоджуйся!».



І знаєш, мене вразила зовсім не думка про те, що я можу провести літо на шикарній яхті. Я пам'ятаю своє усвідомлення

реальних наслідків володіння яхтою. Цей дзвінок змусив мене задуматися: скільки зусиль і витрат вимагатиме моя мрія заради кількох тижнів задоволення? Або ж це повністю змінить мій стиль життя: я починаю жити на яхті, до чого я абсолютно не готова. Яскравий опис реальних турбот моєї подруги раптом осяяв мою свідомість: я не хочу яхту. Я хочу мати можливість бути на яхті тоді, коли мені заманеться.

Як тільки ми чесно говоримо із собою, щоб зрозуміти, чому ми цього хочемо, для чого нам це потрібно і вирішуємо взяти на себе відповідальність за можливі наслідки, — ми готові. Найчастіше така комунікація змінює формулювання нашого бажаного. І це найкращий із можливих результатів. Адже тоді з'являється ясність, чого ми насправді хочемо зараз. І отже, ми готові до отримання бажаного.

## МОЖЛИВІСТЬ ПРОЯВИТИ ЕМОЦІЮ

Бути собою та відкрито проявляти себе доступно не кожному. У більшості випадків ми стикаємося із соціальними обмеженнями, які утримують нас у вибраному образі. Хороший приклад був у французькому фільмі «Велика маленька Я» (L'âge de raison). У ньому Софі Марсо грає успішну бізнес-леді, яка перед важливими зустрічами відчуває невпевненість. У шухляді її столу зберігається багато фотографій успішних жінок, які допомагають їй почуватися сміливіше. Вона відкриває шухляду, переглядає ці образи й обирає, ким буде сьогодні: «Марія Каллас – виглядати незламною».

Це чудовий інструмент, який може зміцнити нашу віру у власні сили, пробудити приховані якості та надихнути на нові

звершення. Чи це ми? — безперечно, так. Чи щирі ми в цей момент? — сумнівне запитання. Чи можна виграти бій, залишаючись щирим? — поки що не знаю, зараз розбиратимемося.

Спершу кілька слів про суть щирості. Я раптово усвідомила, що в моїх особистих цінностях завжди важливе місце посідала чесність, але не щирість. Я навіть не надавала значення різниці між цими поняттями. Я майстерно навчилася формулювати смисли так, щоб вони залишалися чесними. Адже іноді трапляються ситуації, коли корисно збрехати. Я вмію підібрати слова так, щоб сказане відповідало істині, але водночас приховувало частину суті.

Виявляється, це абсолютно неможливо зі щирістю. Як можна викривити те, що ти відчуваєш? Вона проявляє наші справжні емоції, показує світові, хто ми є

насправді. Саме ця щирість змушує нас говорити те, що в нас усередині, а не те, що нам зручно сказати. Ми можемо збрехати, але це руйнує і правдивість, і щирість. А отже, єдиний спосіб обдурити власну щирість – промовчати в недоречній для нас ситуації. Тобто бути собою, відчувати, але не говорити про це.

Звичайно, у цей момент може прилетіти незручне запитання на кшталт: «Чому мовчиш?». І будь-який варіант відповіді порушує і чесність, і щирість. Навіть якщо вдасться проявити себе фразою: «Хочу помовчати», ми ризикуємо продовженням діалогу, з якого може бути дуже складно викрутитися.

Продовжуючи роздуми про те, чи можна виграти бій, зберігаючи щирість, я задумалася: чи може людина в соціумі бути абсолютно щирою? Для мене це й є ось те саме «сумнівне». Бувають ситуації, коли

важливіше проявити підтримку, ніж чесно сказати, наскільки важко слухати те, що говорить співрозмовник. У цьому ж основа емпатії – бути не лише собою, а й тим, хто звертається до тебе. Так, у цьому є частка егоїзму. Завтра мені теж може знадобитися чиясь терпіння й увага. Ні, я проти абсолютної щирості. Втім, як і всього абсолютного.

Тоді залишається тільки знайти свою особисту межу допустимої щирості. У тій же ситуації, коли до мене приходять по підтримку, я маю цілковите право позначити своє реальне ставлення до ситуації. Не принижуючи позицію іншого й підтримуючи його. Є фраза, яка ідеально підходить для таких випадків: «Я підтримаю тебе за будь-яких обставин». Так, мені не подобається твоя ситуація, але, ймовірно, вона подобається тобі. Слово «ймовірно» тут стає ключовим. По-перше, воно м'яко

підштовхує людину до роздумів: а чи справді все так, як здається? По-друге, якщо її думка зміниться, то вона знатиме, що може розраховувати на твою підтримку. Це вже дедалі ближче до абсолютної щирості.

Межа нашої щирості безпосередньо залежить від того, кому вона адресована. І наскільки близько ми розуміємо цю людину, наскільки ми її вивчили. Коли ми пройшли етап взаєморозуміння, нам стає доступним знання, як саме людина відреагує на наше виявлення щирості. І ось тут абсолютно доречно «маніпулювати формулюваннями». Тому що проявити себе — це проста дія. А знати «як» проявити себе — це мистецтво. Знайди те формулювання, яке розкриє твою сутність і водночас збереже сутність та вразливість іншої людини.

Для початківців чудово підходить гра з метафорою. Уяви собі, що твій

співрозмовник — кришталева ваза, яка при падінні розбивається на безліч дрібних уламків, які вже неможливо зібрати. Кожна твоя різка репліка — це ризик падіння вази: гостра й болюча емоція твого співрозмовника. Навчися вести діалог так, щоб зберігати цінність цієї вази.

Отже, чи можливо зберегти щирість у соціумі та водночас досягти успіху? Розберімося разом. Уяви, що ти йдеш на важливу ділову зустріч, а всередині — страх. Для мене цей страх схожий на те, що я відчуваю перед виходом на сцену або публічним виступом. Чи доречно проявити страх і чи приведе він мене до успіху? Якщо просто сидіти й боятися протягом усієї зустрічі, то однозначно ні. Але ж страх — це не єдина емоція всередині тебе в цей момент. Запитай себе, а краще скажи це вголос або запиши: які твої сильні сторони допоможуть тобі досягти

бажаного результату? Що є всередині тебе окрім страху?

Далі можна перехрестити страх із твоїми слабкими якостями. Наприклад, важлива комунікабельність, але ти слабкий в ній. Це посилює страх, але залиш розвиток комунікабельності на потім. Ба більше – відкрито зізнайся у своїй слабкості, забувши про страх здатися дурним і некомпетентним. Це допоможе знизити очікування іншої сторони. А потім у бій вступають твої сильні сторони. Вони є у кожного. Це може бути щира усмішка або глибоке знання теми розмови. Можливо, у тебе є талант викликати довіру чи прогнозувати розвиток подій. Це може бути навіть твоя щира потреба в грошах або сильне бажання працювати саме з цим партнером. Активуй цю зону сили та зроби її центром своєї поведінки. Повір, вона витягне.

Ми ніколи не знайдемо відповідь на питання, що ефективніше: імітувати чи бути щирим. Це просто неможливо, адже ми ніколи не потрапляємо в одну й ту саму ситуацію двічі. Однак схожі ситуації все ж існують. І саме вони формують наше розуміння того, як краще діяти в майбутньому. Проте я вірю, що більшість людей віддає перевагу роботі зі щирими людьми, а не з «образом», який може приховувати будь-що.

На противагу слабкому досвіду, який інколи сприймають як некомпетентність, виступають допитливість, прагнення вчитися та бажання стати краще. Звісно, ти не зможеш потрапити в мікрохірургію, покладаючись лише на ентузіазм. Але й імітація навряд чи допоможе. В свою чергу відвертість дає шанс на чесний діалог із собою, дозволяючи усвідомити свої сильні й слабкі сторони. У кожному з нас є і те,

й інше. Мистецтво — це вміння керувати цим внутрішнім балансом. Сьогодні твоя сильна сторона може бути провідною, а завтра вона поступиться місцем іншій. Спитай себе: яка з них зараз головна? Яка підтримує? А яка готова чесно визнати, що сьогодні вона не в лідерах? І це нормально. Адже завтра все може змінитися. Вже завтра найслабша ланка проявить свою щирість і може допомогти досягти бажаного.

## ПОДОЛАННЯ СТРАХУ

*«Ви повинні розуміти страх, щоб могли ним маніпулювати. Страх схожий на вогонь. Ви можете змусити його працювати на себе. Він може зігріти вас взимку, готувати їжу, коли ви голодні, давати вам світло, коли ви втемряві, і виробляти енергію. Якщо він*

*вийде з-під контролю, він може завдати вам болю, навіть вбити вас... страх – друг виняткових людей».*

(Кас Д'Амато, наставник і тренер Майка Тайсона)

Для мене страх – це найбільш надумане з існуючого. Звісно, він виконує роль системи безпеки, попереджає нас, допомагає бути обережними. Але якщо задуматися – ми боїмося того, що ще не сталося. Отже, ми боїмося порожнечі, це лише наша реакція на невизначеність. Безперечно, є досвід, є невідоме, є інстинкти. Але для мене це лише пояснення (виправдання). І який у них сенс? Ми ж не вміємо читати майбутнє, і навіть якщо наші припущення про майбутнє базуються на досвіді – Всесвіт може здивувати нас новим досвідом.

Кожна людина боїться. У кожного з нас є страхи, які ми намагаємося приховати. І зараз я заявляю з повною відповідаль-

ністю, що я люблю свої страхи. Ти навіть не уявляєш, яка я інколи боягузка! Спектр моїх страхів охоплює майже все: від легкого збентеження до глибоких нічних кошмарів. Навіть зараз, просто описуючи це, я відчуваю легку скутість, як нагадування про мої страхи. Але безсумнівно, що я — це набагато більше, ніж лише страх. І страх — не найгірше моє проявлення. Чи люблю я себе? — навчаюся цьому щодня. Отже, я люблю всі прояви себе, навіть найтемніші та найнепривабливіші. Кожна частка мене — це я. І щодня я наповнююсь дедалі більшою любов'ю до кожного прояву себе.

Багато років тому в моєму житті з'явився чудовий психотерапевт. Я називала його «мій доктор по голові». Спочатку наші стосунки були винятково професійними, але з часом вони перетворилися на глибокий обмін досвідом. На самому

початку нашого «творчого» шляху, коли він допоміг мені позбутися болісних й обтяжливих переживань, він поставив просте питання: «Що ти відчуваєш?». Порожнечу. Я відчувала в собі дивну, незнайому порожнечу, що нагадувала бездонний котлован, який порушує всі закони фізики тіла. Повір, я досі пам'ятаю те перше зіткнення з порожнечею — вона була лякаючою і безмежною. Тоді мій лікар спитав: «Чим ти хочеш її заповнити?». Я замислилася й уперше свідомо почала заповнювати себе Собою. Тільки собою.

Хочу уточнити: коли я кажу «порожнеча», я маю на увазі стан, в якому нічого немає. Там не ховається нічого жахливого, що могло б раптово мене налякати. Це абсолютна порожнеча, яка спокійно чекає, коли я її наповню. І якщо сприймати порожнечу саме так, то страх безглуздий. І тут я замислилася: можливо, ми боїмося

не самої порожнечі, а своїх небажаних проявів у майбутньому? Адже чим би ти не заповнив цю порожнечу, — це завжди ти. Тому що це всередині тебе. Можливо, наш страх — це невпевненість у тому, як ми себе проявимо, зробивши крок уперед? І ось тут я готова вклонитися перед словом «досвід». Тому що, пройшовши через цей страх, ми здобуваємо новий досвід, яким ділимося з людьми навколо.

Трохи відволічуся на досвід. Нещодавно моя знайома, якій уже близько 60, прийшла до мене з вигуком: «Ти маєш мене пожаліти!». Ох, скільки прекрасного в цій сковуючій фразі. Зізнаюся чесно, я відмовилася. Ба більше, навіть обурилася. Для мене жалість — це слабке, малопродуктивне почуття, і я намагаюся його уникати. Але знайома наполягала: «Послухай мене і пожалій!». Тоді я вирішила почати з малого — дати їй можливість висловити

почуття. Варто визнати, що день, коли це сталося, був безперечно важким для неї. І ось історія, з якою вона прийшла по «пожалій мене».

Так склалося, що за всі свої прожиті роки і тривалий водійський досвід вона завжди їздила на заздалегідь заправленій машині. Їй жодного разу не доводилося самостійно заправляти машину, і вона не мала уявлення, як це робиться. Але в той складний день закінчився бензин, і почалося: пошук АЗС, кнопки відкриття бензобака... Довга, на мій погляд, кумедна розповідь завершилася трагічною дзвінкою порожнечою.

Сподіваюся, не лише мені ця історія здається незавершеною. Після короткої паузи я запитала: «Вибач, а в чому тебе треба пожаліти?» — «Ну як же!» — з обуренням відповіла вона. — «У тому, що мені довелося все це пережити!».

Я замислилася й запитала у знайомої: «Як ти почуваєшся, щодня проживаючи один і той самий знайомий досвід?». Її відповідь була простою: «Я швидко старію». Її ніби осяяло, що саме новий досвід допомагає їй продовжувати шукати цікаве в житті й відчувати молодість. Але страх перед новим досвідом затьмарює бачення живого життя. Дозволю собі навіть сказати «комунікації з життям».

Що ми відповідаємо, коли нас питають: чого ти боїшся? «Не вийде». «Облажаюсь». «Все зіпсую». «Підведу когось». «Змарную час». Варіантів багато, але всі вони про одне й те ж. Мій улюблений — це змарную час. А взагалі-то, для чого тобі цей час? Зробити щось інше? То роби, отже, це питання пріоритетів. Інакше диви — ось час, щоб проживати життя, проявляти себе.

Будь-яка наша дія в житті — це часопроведення. Навіть якщо з помилками або

комусь це не подобається. Уявіть, я зараз пишу цю книгу й навіть не впевнена, що вона побачить світ і хтось її прочитає. Хтось може вважати це марною тратою часу. Але не я. Для мене це — новий досвід. Довгий діалог із собою. Щодня розмірковуючи над новим розділом, я знаходжу нові відкриття всередині себе. І коли, на мій погляд, розділ виходить вдалим, я посміхаюся. Це мить гордості й любові до себе.

Щодня я витрачаю час і жахаюсь нових сторінок. Текстовий редактор зрадницьки показує мені кількість сторінок, що менша за заплановану. Я вже мовчу про страх побачити реакцію читача, яка мені не сподобається. Як я проживаю цей страх? Я починаю шукати матеріал і робити нариси того, про що хочу написати. Страх притуплюється, і білий аркуш блокнота змішується із сірим кольором олівця.

Вже не порожнеча. Потім комп'ютерний білий аркуш — знову паніка! Зізнаюся, все-редині легше, ніж на початку: вже щось написано, і ти майже ніколи не бачиш білого аркуша. Страх підганяє лише думка про майбутні білі сторінки, які потрібно заповнити. А в комп'ютері їх безліч. Але головне — почати. Потім я даю прочитати уривки знайомим і часом мені дуже ніяково. Виявилось, що на цих сторінках дуже багато інтимних переживань. І далі я беру сигарету й спостерігаю за емоціями на обличчі мого читача. Ще одна маленька перемога над страхом.



Для мене страх — це інструмент. Інструмент, в якому я навчилася бачити користь. Навіть за найбезглуздішими страхами відкриваються нові історії, якими я прикрасила багато вечірок. Без них однозначно було б нудніше. А ти? Що тобі дає страх? Що ти відкриваєш, коли долаєш його? Для мене це вибір між порожнечою та досягненнями. Між животінням у знайомій обстановці та пригодами. Вибір на користь життя.

Може здатися, що я зовсім забула про комунікацію. І коли я виписувала свої цінності, я однозначно думала про страхи комунікації з іншими людьми в бізнесі, сім'ї, стосунках — навіть про те, щоб першою заговорити з чоловіком, який сподобався. Але це лише інші приклади, що підтверджують правила, описані вище. Ми долаємо страхи в комунікації з собою та з іншими людьми однаково.

І вони завжди скеровують нас до нових пригод.

## МОЖЛИВІСТЬ ПРОЯСНИТИ РЕАЛЬНІСТЬ

Ця частина виявилася для мене найскладнішою. Я писала, видаляла, робила паузу, шукала причину ступору — і так кілька разів. Все зводилося до однієї думки: об'єктивно, реальності не існує. Точніше, вона є винятково суб'єктивною в певний момент часу. Вже за хвилину нові обставини можуть змінити мою реальність. Що ж казати про реальність інших людей? Чи можемо ми за нею встигати?

Почну з історії мого друга, в якого складнощі в бізнесі. Поділюся з тобою однією з них. Його компанія займається імпортом та експортом, і все змінилося,

коли в країні, де він працює багато років, почалася війна. Логістика порушена, ціни нестабільні, терміни постачань — непередбачувані. Звісно, його клієнти почали шукати нових постачальників в інших країнах, яким простіше гарантувати терміни та вартість.

Місяць за місяцем мій друг аналізує результати, намагається зберегти доходи для співробітників і живе у постійному стресі через невизначеність майбутнього. Я показую йому найгірший варіант: «Визнай, що в найближчі роки покращень не буде, швидше за все, буде ще гірше. Морально готуйся до того, що бізнес, можливо, доведеться закрити, і подумай про інші варіанти — для себе та для своєї команди. А якщо все складеться добре, то два бізнеси краще, ніж жодного». Його погляд на реальність зовсім інший, радше емоційний: «Так не вийде». Ця фраза

звучить як універсальна відповідь на більшість моїх питань. Тільки одне запитання завжди залишалося без відповіді: «Чи усвідомлюєш ти, що це може бути початок кінця і що успішного майбутнього в цьому немає?».

Я описала тільки одну з ключових проблем, але їх дедалі більше. Рішення однієї з них ніяк не приведе до успіху, особливо якщо ти не можеш вплинути на ситуацію. Просто тому, що йде війна. У таких умовах єдине, що можна змінити, — це своє ставлення до ситуації. І тут я бачу три варіанти поведінки:

1. Продовжувати працювати в поточному стресі. Майбутнє невідоме, але очевидний стрес і його негативний вплив на здоров'я.

2. Прийняти ситуацію і сказати собі: «Попри все, я хочу продовжувати до кінця. А там як буде». Рівень стресу трохи

знижується за рахунок прийняття реальності, але динаміка життя все одно провокуватиме постійний стрес.

3. Прийняти реальність про дуже сумнівне майбутнє компанії та усвідомити, що постійна напруга стала гіршою за сам стрес. Як результат – почати шукати нові можливості. Цей стрес сильніший, але короткостроковий. Закриття бізнесу, якому присвятив більшу частину життя, та відповідальність за людей – це болісно. Але цей біль тимчасовий: попереду нові напрями для реалізації талантів і мрій.

Ми обговорювали це понад пів року. Він продовжував відмовлятися приймати реальність свого бізнесу. Лише інколи траплялися просвіти: він підраховував особисті витрати та доходи, але все залишалося на рівні емоцій. І ось нещодавно він побачив можливість запустити новий проєкт в іншій країні. Вже місяць

перебуває там, рахує, думає, спілкується. Щодня він у гарному настрої й натхнено ділиться новими ідеями. Його поточний бізнес тримається на плаву, він і далі його підтримує. Але він почав бачити нові можливості. І тільки після цього зміг уголос вимовити гіпотезу про поточну реальність. Поки що лише гіпотезу. Але хто знає, можливо, його бізнес переживе війну і зміцнішає.

Для мене сенс цього прикладу — в тонкощах сприйняття реальності. Для мене, з боку, все просто і очевидно: на руках усі цифри, які свідчать про реальність. Не про майбутнє, а про дійсне теперішнє. Але для нього це неможливо. Адже він бачить у цьому не лише поточні труднощі, а й імовірні помилки минулого. Повір, я закривала свої бізнеси, я точно знаю, яким гірким і невпевненим може бути цей процес.

Прийняття реальності найчастіше пов'язане з необхідністю визнати власну поведінку в минулому, якою ми можемо бути незадоволені. Ми заглиблюємося в самокопання, але замість чесно визнати свої помилки, ми продовжуємо уникати їх. По суті, ми тупцяємо на місці, поїдаючи себе зсередини. Знаючи правду. Тому що це не гіпотетичне майбутнє — це ілюстрація минулого в теперішньому моменті. Це просто факт. Часом болісний? — Так. Але це просто життя. Воно наповнене і приємними, і болісними моментами. Це саме те, що робить нас особистістю.

Цінність прийняття реальності для мене — це рух уперед.

Крок перший: я визнаю власну реальність. Без зайвої лірики й аргументів. Тільки факт прийняття.

Крок другий: мені вона не подобається, тому що... Тут я складаю список того, що

саме мені не подобається в моїй минулій поведінці і що ще вплинуло на поточний результат.

Крок третій: що я можу змінити в майбутньому, і чи хочу я це змінювати?

Саме третій крок, незалежно від відповіді, і є поштовхом уперед. Так, я можу захотіти залишитися в поточному стані. Але коли ти пройшов перші два кроки — це вже новий стан. Тому що є усвідомлення. Тому що є сміливість подивитися реальності у вічі. Тому що я сама ухвалила рішення щодо свого життя. Можливо, комусь воно може здатися неправильним, але це моє життя, і я розберуся з цим у майбутньому так само, за три кроки. Якщо захочу — зміню поведінку. Але тут, сьогодні, я взяла відповідальність за себе і своє життя.

Такі приклади, як із моїм другом, завжди нагадують мені про головне: будь поруч, але не втручайся в чужу реальність.

Це неможливо, навіть якщо ви пройшли шлях від незнайомців до близьких людей. Реальність іншого завжди залишається таємницею. А інколи втручання просто недоречне — людина може бути не готова до цієї відповідальності. Часом все ще простіше: невдала розмова з дружиною, конфлікт в офісі, грубий офіціант або просто прокинувся не в гуморі. Ми ніколи не знаємо на сто відсотків, що відбувається всередині іншого. Шлях комунікації, яким ми з тобою йдемо, дозволяє його вивчити і стати ближче. Тоді я зможу зрозуміти, чи готовий він до швидких різких рухів, як я, чи йому потрібно більше часу? Але я, як близька людина, завжди шукаю потрібні слова підтримки, щоб бути поруч і мати змогу поділитися своїм поглядом на його реальність. Хто знає, можливо, за кілька місяців він побачить нові можливості. Звісно ж, я, як

дівчинка, скажу із лукавинкою: «Я ж тобі казала, пам'ятаєш?». Він засміється, бо знає мене.

Важливо бути щирим у власній реальності. Важливо знаходити правильні слова й дії для близької людини. Важливо показувати власним прикладом, що прийняття реальності — це відповідальність за своє життя і це важливо. Поважай чужу реальність. Пам'ятай, що наша індивідуальна реальність завжди лише поряд із реальністю іншої людини. Вона має право на свій погляд, навіть якщо тобі здається, що вона обманює себе. Сьогодні це її реальність і її відповідальність за власне життя.

## ПОКАЗАТИ СВОЮ ТОЧКУ ЗОРУ

Етап відкритої щирої чесності. Раптом все стало явним. Коли я навчилася розмовляти зі своїми страхами і набралася сміливості бачити свою реальність, для мене стало абсолютно природним окреслити свою точку зору. Тому що нам даровано голос.

Однак прояв свого голосу також живе за власними законами. І доказом цьому є ситуації, коли ми говоримо щось недоречно — малознайомій чи навіть дуже близькій людині. А потім — збентеження й незрозуміння, у пошуку способу виправити незручний момент. Хоча найчастіше простіше вибачитися і замовкнути. Ось що мені згадалося з особистого на цю тему.

Нещодавно я переживала складний емоційний період. Спершу довго розміркову-

вала над болючими для мене питаннями, потім сперечалася з собою, приймаючи рішення. Далі настав час навчитися жити з цим рішенням. Метою цього шляху було побачити ситуацію інакше, змінити своє світосприйняття щодо цього питання. Простішими словами — змінити точку зору. Усе відбувалося складно і, зізнаюся, болісно. Мій біль був такий сильний, що одного вечора я зрозуміла — час розділити його з кимось. А отже, час зателефонувати подрузі. Ми давно знаємо одна одну і зазвичай розуміємо, як проявити підтримку. Але цього разу вона вирішила дати конструктивні поради — чітко й коротко пояснила, як, на її думку, все виглядає і як мені слід було б вчинити. Тобто висловила свою точку зору у своїй реальності. Забувши спитати, чи прийняла я рішення і як після цього змінився мій світ. Я вислухала і зрозуміла, що нічого

нового до моїх варіантів розв'язання ситуації вона не додала. Відповісти я змогла лише одне: «Окей, дякую, я все це розумію. Я продумала всі ці варіанти та вже прийняла рішення. Мені просто потрібна емоційна підтримка в уже прийнятому рішенні. Тому що зараз мені страшно. Увесь мій світ виглядає інакше, і я хотіла знати, що я в ньому не сама».

А тепер уяви: я ухвалила рішення. Мене раптово атакують і пропонують моє ж рішення. Атака — оборона. Складно прийняти рішення атакуючої сторони. Перша реакція — відторгнення. Зізнаюсь, я була збентежена: я хотіла розділити біль, але зі мною розділили агресію і позбавили мене мого ж рішення. Найпростішим способом — мене не вислухали й проігнорували мою реальність.

У мене перетинаються поняття прийняття рішення та нової реальності, але

лише тому, що точка зору — це один із результатів прийняття рішення. Світ може залишитися тим самим, а може змінитися. А отже, ти готуєшся заявити, що змінився ти.

Я не пам'ятаю, як завершила розмову з подругою, але добре пам'ятаю, скільки сил мені знадобилося, щоб утримати свою позицію незмінною, проігнорувавши її агресію та свою реакцію на неї. Я пройшла довгий шлях у пошуках нового погляду на своє життя, і це стало найважливішим випробуванням — захистити свою точку зору. Захистити нову себе.

Обережність. Уважність. Повага. Якості, які ми зобов'язані культивувати в комунікації з іншими людьми. Особливо якщо прагнемо ділитися своїм поглядом на світ. Кожна висловлена нами думка має зберігати доброту в іншій людині. Ми говоримо, тому що нам є що сказати. Ми хочемо

донести альтернативу, допомогти, поділитися досвідом. Іноді навіть врятувати. І якщо ми справді хочемо бути ефективними в цьому – потрібно вміти підібрати слова і доречний момент.

Тепер трохи про те, для чого нам ділитися своєю точкою зору. Для мене це спосіб захистити свої цінності та переконання. Окрім цього, я знаю, що не сама, і подібну точку зору мають інші люди. Можливо, вони не такі сміливі, щоб говорити про це вголос. А отже, мій голос може підтримати і їх.

Але є і простіші приклади. Отже, яка ж нам від цього користь? Не знаю, як зараз, але років 20 тому було дуже модно писати в резюме «ініціативний». І водночас була популярна фраза: «Ініціатива карається». Іноді її доповнювали уточненням «...виконанням». На практиці молоді спеціалісти найчастіше стикалися саме з

покаранням. Нам усім знайомо, що далеко не всі керівники готові до сторонньої думки. Їм подобається підтримувати позицію «Я – Бос». Але при цьому ми зобов'язані прийти і висловити свою точку зору з робочого питання. І вже тим паче не кожен бос здатний почути корисну думку серед висловленого недоречно набору слів молодого падавана. Ми молоді, ще не так добре вміємо знаходити правильний момент і точність висловлювання. Як наслідок: «Ініціативу проявив, але краще б я мовчав».

Є й інший бік цієї ситуації. В одному з моїх бізнесів я почала шукати виконавчого директора, щоб частково розвантажити себе. Я свідомо шукала «ініціативну» людину. Я добре знала свій бізнес, розуміла, що для мене важливо, і була готова почути альтернативну думку. Я змінила кількох менеджерів, які один за одним

повторювали однаковий порядок дій. Перші два тижні вони прибігали до мене із іскоркою в очах, висловлювали свої ідеї, а коли я просила їх обґрунтувати, йшли назад з ображеним виглядом. Після двох тижнів вони переставали заходити до мене з пропозиціями і починали просто виконувати мої рекомендації.

Обидва приклади демонструють одну й ту саму проблему: відсутність впевненості у власній точці зору. Мені важливо почути альтернативну думку, але при цьому я до останнього захищаю свою позицію. Тому що це мій досвід, реальність, життя — моя точка зору. Я ґрунтуюся на цифрах, фактах, логіці, але також допускаю аргумент: «я так відчуваю». Я навчилася приходити до керівника зі своєю ідеєю після того, як обмірковувала її, перевіряла, піддавала сумніву і поставила собі найкаверзніші питання. Вислуховуючи

підлеглих, я робила те саме. Тільки з їхньою ідеєю.

Ти можеш прийти з думкою, яка тільки-но промайнула в тебе в голові. Але будь готовий до того, що вона може виявитися провальною. Ти маєш бути готовий сам її розкритикувати. І вийти без образ на інших і на себе, без дурного відчуття за сказане. Тому що прояв своєї думки, своєї точки зору — це чудово. І повір, кожна «невдала» думка може породити щось велике.

Я багато кажу про важливість комунікації із самим собою, бо правила комунікації із собою та з іншими людьми завжди однакові. Але, навчившись пізнавати себе, говорити з собою чесно і щиро, подружившись зі своїми страхами і прийнявши свою реальність, — ти завжди зможеш обґрунтувати свою точку зору. Ти знаєш, на чому вона ґрунтується, і тобі вже не страшно помилитися. Адже максимум,

що тобі загрожує, — це прийняти ще одну нову реальність і продовжити рух вперед за вже відомим сценарієм. Комунікуючи зі світом і людьми в ньому.

## РОЗКРИТТЯ ВЛАСНОЇ СУТІ

Любов. Прекрасне, бездоказове почуття, в якому навіть біль має свою красу. Часом нам здається, що ми дуже добре знаємо людину, яку любимо. Аж раптом вона здійснює вчинок, цілком нам незрозумілий. Це не обов'язково вчинок щодо нас, але він не вкладається у нашу поведінку та розуміння. «Я б вчинила інакше» — моя реальність перетнулася з реальністю іншої людини.

Що далі? Ми приймаємо її вчинок просто тому, що любимо? Чи намагаємося її зрозуміти? А можливо, вирішуємо піти,

бо вона виявилася не тим, ким ми її собі уявляли? Для мене це і є ті відтінки любові, які говорять про можливе майбутнє разом. Коли у стосунках ми починаємо відкриватися більше, ніж у романтичний період, ми ризикуємо зіткнутися з незрозумінням. Або ж побачити глибину любові. Чи любиш ти попри незрозумілу тобі поведінку?

Я почала з любові, тому що багато хто звик розділяти життя на особисте, професійне та побутове. Але цей поділ послаблює особистий досвід. Адже правила, за якими ми живемо, абсолютно однакові в будь-якому прояві. Тому дозволь своєму мозку розвиватися в будь-якому напрямі.

У житті кожного з нас було чимало прикладів розставань, причину яких з роками ми навіть не змогли пригадати. Дитяча дружба, образи, що здавалися

нестерпними, розриви, які сприймалися як остаточні. Але через роки, розповідаючи друзям щось кумедне про ту людину, ми раптом зніяковіло всміхаємося: «Гм, а я вже й не пам'ятаю, що тоді мене так образило, що ми розійшлися...»

Цей дитячий досвід — наш найкращий учитель. Те, що сьогодні здається болючим чи незрозумілим, через кілька років може стати незначним. Чому ми впевнені, що знаємо краще, яким мав бути вчинок іншої людини? А чи розуміємо ми, який досвід підштовхнув її до цього? І чи впевнені, що її мотиви були негативними? Результат виявився сумнівним, але в основі замислу могли бути добрі наміри — просто так сталося.

Чи хочемо ми любити того, чиї вчинки так сильно відрізняються від наших? І чи любимо ми те, що людина розділяє з нами? Чи є це проявом її любові до нас?

І найважливіше: чи приймає ця людина наші вчинки, які вибиваються з її реальності?

Чесність із собою, відкриття та прийняття себе — це основа вміння приймати інших. Адже тільки заплющуючи очі на власні вчинки, ми з осудом ставимося до інших. Іноді, коли мене ранить чиясь поведінка, я запитую себе: а чи могла б я вчинити так само в іншій ситуації? Я змушую себе шукати ці ситуації, забуваючи про емоцію «я б ніколи так не вчинила». І знаєш, щоразу знаходжу приклад. Це бентежить: виявляється, і я так можу за певних обставин. Чому ж я зараз обурююся? Немає через що.

Так ми знову знайомимося з собою — і це знову повертає нас на кілька кроків назад: до сміливого діалогу всередині себе. До пошуку вчинків, їхніх мотивацій та наслідків. Важливо щодня замислюватися

над своїми діями й завершувати цей процес прийняттям та любов'ю до себе. Коли ти чесний і щирий з собою, ти шукаєш розуміння у вчинках інших людей. Приймати їх чи ні – це вже інший вибір. Але розуміння позбавляє нас образ, злості та інших душевних ран. Ми можемо відчувати, здогадуватися чи уточнювати свої гіпотези у близької людини. Але повір, розуміння її мотивів дарує спокій і допомагає рухатися далі, доповнюючи її образ новими проявами.

У моєму житті мені часто трапляються чоловіки з однією і тією ж «проблемою». Вони щиро мучаться, вважаючи своїм обов'язком передусім дбати про інтереси близьких. Звучить добре, поки не з'ясується, що їхніх власних бажань і радості у цьому немає. Вони відсувають свої інтереси, задоволення, насолоду – добре замаскована жертівність. Проводячи

час із такими чоловіками, я завжди з цікавістю чекаю на спалах гострого нападу егоїзму. Вони пригнічують свої бажання так довго, що коли це відбувається, усе скидається на насичення після тривалої спраги. Іноді це лише один день із поганим настроєм, але його егоїзм заповнює весь простір цього дня.

Я завжди люблю ставити їм одне-єдине запитання: «Хто найважливіша людина у твоєму житті?». У відповідь — кумедне здивування: вони намагаються вибрати між дітьми, дружиною, батьками чи навіть собакою. І тоді я продовжую: «Ти». Слідом — хвиля обурення: «Ні, як це?». І я завершую простим, риторичним питанням: «Хто дбатиме про них, якщо ти доведеш себе до виснаження, хвороби чи навіть смерті?». Це ставить їх у глухий кут. А я замовкаю, тому що ця думка потребує часу.

Любов до себе має ще одну глибоку цінність. Коли ми ділимося з іншими любов'ю, турботою і увагою, ми віддаємо те, що є всередині нас. Це як із їжею: якщо у нас є хліб, ми ділимося його частиною. А якщо завтра з'явиться ще й курка, ділитися стане ще смачніше. Те саме і з емоціями: якщо ми щодня збільшуватимемо любов до себе, задоволення і щастя у своєму житті — ми зможемо набагато більше віддавати близьким людям.

Любов — це дуже сильний інструмент. У будь-якому її прояві: ми любимо півонії і не любимо ромашки, м'ясо, але не рибу, часник, але не цибулю. Любимо море і не любимо озеро, осінь, але не зиму, собак, але не котів. Так само і з людьми: одного начальника любимо, іншого — ні. Любимо нинішнього партнера і забуваємо, що колись любили й попереднього. А як щодо себе? Любимо себе «гарних» і не любимо

себе «вередливих»? Так не буває. Якщо я люблю бургер без цибулі — це просто інший бургер. Якщо я люблю себе без ранкових капризів, то варто просто позбутися їх і прийняти себе новою.

Розкриття власної суті — один із найвищих рівнів знайомства з собою. Приймаючи себе, ми відкриваємо свої таємниці самим собі. Розкриття власної суті — це наші таємниці для світу. Можливість щодня навчатися любити себе абсолютно — з усім, що подобається і не подобається. І ділитися цим з оточенням, як сповіддю. Можливо, допомогти іншому пройти цей складний шлях. Або лише прийняти його «важкі для тебе» прояви, розкриваючи для себе нову суть коханої людини.

Це досвід, з яким ти набуваєш магію комунікації.

## МОЖЛИВІСТЬ ПОЗБУТИСЯ МОТЛОХУ В ЖИТТІ

Якщо ти ще зі мною, то вже здогадуєшся, про що буде продовження, і тобі цікаво пройти цей шлях до кінця. Зізнаюся, кожна частина, яку я пишу, стає для мене сюрпризом. І кожна написана сторінка відрізняється від думок, із якими я в перший день описувала цінності.

Спочатку я хотіла показати, як, розкриваючи свою суть, ми позбуваємося зайвого в собі. Ми сортуємо наше реальне «добре-погане» і прибираємо зайве. Але якщо замислитися — куди ми його прибираємо? У глибини пам'яті? Смішно. Все залишається з нами. Ми лише змінюємо до цього ставлення. Саме тому я беру слова «добре» і «погано» в лапки: у моєму житті ці поняття давно стали нейтральними. Досвід давно показав, що в новій

реальності моє вчорашнє «погано» може виявитися довгожданим «добре».

Зараз мені важливіше поговорити про інше «сміття» — про ті емоції, які ми роками колекціонуємо, оточуючи себе «не своїми» людьми. У моєму житті завжди є: «мої» люди, «мої» клієнти, «мої» бари, «мої» чоловіки, «мої» міста — ті, що дарують мені відчуття доброти й спокою. Все інше, те, що не імponує, — «не моє». Вони могли зникнути з мого життя одразу або ж пізніше, на етапі будь-якої з описаних мною цінностей — комунікація не склалася.

Я дозволяю собі відмовлятися від «не свого» і в дружбі, і в бізнесі, обираючи внутрішній комфорт замість виснажливого спілкування. Прийти до цього усвідомлення було непросто — на моєму шляху зустрілося безліч людей і ситуацій, які виявилися «не моїми». У бізнесі, якщо

розуміння, що я припустилася помилки, приходило вже в процесі роботи, я завжди була готова розірвати стосунки з клієнтом. Мені щастило, тому що в цих ситуаціях робота складалася настільки складно, що обидві сторони хотіли цього. Мої колеги добре знали наші обмеження — це була одна з базових цінностей компанії. І в моменти моєї слабкості я завжди могла розраховувати на їхню підтримку.

Один із таких моментів стався на піку чергової економічної кризи. Це був вечір, який я присвятила цифрам, і лише текіла допомагала зупинити потік істеричних думок на тему: «І як жити далі?!» Тоді й пролунав спокусливий дзвінок від друзів, чий бізнес у цей період зростав. Вони були готові платити дуже добрі гроші, щоб встигнути заробити ще більше. Мій мозок готовий був вибухнути. З одного боку, я розуміла, що цей клієнт допоможе нам пережити

темні часи. З іншого — я знала, що це «не наш» клієнт і робота буде складною.

Я вирішила відкласти рішення до ранку, але ввечері все ж написала колезі з проханням проаналізувати статистику клієнта й оцінити наш потенціал у проєкті. Я досі пам'ятаю, як мучилася тієї ночі, усвідомлюючи, що потрібно ухвалювати рішення. Вранці я відкрила пошту і побачила відповідь від свого колеги. Він зробив повноцінну оцінку та надіслав результат ще вночі. У супровідному тексті він написав: «Я розумію, чому ти просила залишити це між нами. І розумію нашу ситуацію. Я виконаю будь-яку роботу, яку ти візьмеш, — я тобі довіряю. Тільки одне запитання — все справді настільки погано, що ти розглядаєш “не нашого” клієнта?».

Я досі йому вдячна. Навіть зараз відчуваю той трепет і полегшення. Звісно ж, я відмовилася від клієнта. Буквально за

пару днів — бонус — прийшов запит від «нашого» клієнта з достатньо рятівним бюджетом. Урок засвоєний.

Так, я відмовляюся від «не свого» у всіх сферах життя, навіть в особистій. Часом це важко і гірко. Але я завжди дотримуюсь правила: моє мене знайде.

Це межує з меншою кількістю людей у твоєму житті, інколи з меншою кількістю грошей. Буває, хочеться випити кави в компанії, але ти свідомо залишаєшся на самоті, щоб не зіпсувати смак кави. Буває, що тобі банально ні з ким поговорити в складний момент, бо твої «півтори» подруги зайняті. І в цей момент я завжди кажу собі: отже, сьогодні тобі потрібно поговорити з самою собою.

Саме зараз мене осяяла думка — я для себе близька людина. Я прийшла до взаєморозуміння із собою. Я навчилася собі допомагати. Подолала страх боятися.

Розкрила себе і сміливо можу дивитися собі в очі, навіть коли сама собі не подобаюся. Мені достатньо себе самої, якщо обирати між собою і «не своєю» компанією. Я пройшла шлях магії комунікації із собою. І мені щиро цікаво у компанії з собою.



Той самий шлях я пройшла з людьми навколо і пишаюся своїм «чистим оточенням». Якщо у тебе інакше — замислись: ти обираєш партнера в будь-якій сфері життя, і між вами немає комунікації. Ти пересилюєш себе, шукаєш потенційні переваги в уявному майбутньому. Тобі доводиться підтримувати спілкування з цією

людиною, і воно приносить тобі нерадісні емоції. Але ти терпиш. Бо завжди є відповідь «чому»: «Він начальник», «У нас діти», «Потрібні гроші». Але чи є відповідь на питання «для чого»?

Якщо ти чесно провів комунікацію з собою, то вже знаєш: завжди є вибір — це і є відповідальність за власне життя. Якщо ти обрав залишитися з цим начальником, замість шукати іншу роботу, то зміни своє ставлення до цього. Наприклад: «Так, мені потрібна ця робота, вона стане ще одним кроком до мого майбутнього зростання». Ймовірно, — тоді це твоя ціна за людину, якою ти себе оточив. Насолоджуйся, адже це твій вибір.

Чисте оточення — це навіть не етап. Коли ти приймаєш себе справжнім, розкриваєш себе світові — це відбувається само собою, у природний спосіб. І ти насправді насолоджуєшся.

## РОЗКРИТТЯ ПОТЕНЦІАЛУ

Заключний розділ я хочу почати з притчі індійського філософа Садхгуру про хороше і погане.

«Одного разу у своєму минулому житті Чанкарай Пілай був дуже хорошою людиною. Після нетривалої хвороби він, на жаль, помер. Оскільки він був доброю людиною, то, звісно, потрапив до Раю.

Він опинився біля райських воріт, де його зустріли янголи. Розгорнув перелік своїх справ — там було багато сторінок. На кожній із них записані лише хороші вчинки. Янголи трохи розгубилися. Тоді вони підійшли до Чанкарая Пілая і сказали:

— Містере Пілай, тут невелика проблема.

— Яка? — спитав він.

— У нас є різні види розміщення в Раю. Один поганий вчинок — це вищий Рай. Два поганих учинки — наступний рівень.

Три поганих учинки — наступний. Але якщо немає жодного поганого вчинку — у нас немає місця для такої людини. Ми не знаємо, що з вами робити. Ви перша така людина, що потрапила в Рай, — сказав янгол.

Чанкарай Пілай подумав: «Що за маячня, на Землі ніхто не хотів бути зі мною, бо я був таким хорошим. Я жив із надією потрапити в Рай, і навіть тут проблема».

Тоді янголи зібралися на нараду і знайшли рішення:

— Містере Пілай, не хвилюйтеся, ми знайшли рішення. Ваше тіло ще в доброму стані. На Землі ми дамо вам три години життя. Постарайтеся здійснити хоча б один поганий вчинок — і тоді ми зможемо відправити вас до найвищого Раю. Ви нічого не втратите.

Чанкарай Пілай повернувся у своє тіло. Сів і почав думати, як здійснити поганий

вчинок. Минуло півтори години. Ви розумієте, він не такий, як ви. У нього немає цього досвіду. За півтори години він згадав, що поряд живе жінка, дуже гарна собою. Ця жінка колись поглядала на нього, намагаючись привернути увагу. Але він був хорошою людиною і ніколи не дивився в її бік. Він подумав, перелюб – це поганий вчинок. Він зробить все, що завгодно, аби потрапити до Раю. Отже, він пішов до цієї жінки.

Прийшов, постукав у двері, вона відчинила. Коли вона відчинила, Чанкарай Пілай сказав: «Я хочу тебе!». «Містере Пілай, але вчора ввечері мені сказали, що ви померли! Як таке можливо?!» Він сказав: «Неважливо. Я хочу тебе!». Він зайшов усередину, зробив свою справу, якщо ви розумієте, про що йде мова. Але він не хотів помирати в її будинку. Час минав, тому він сказав: «Мені треба йти». І попрямував

до дверей. Жінка пішла провести його й мовила: «Містере Пілай, яке хороше діло ви сьогодні для мене зробили!». Ще один хороший учинок.

Я люблю розповідати цю історію тим, хто мучиться через свій «поганий» учинок. Й одразу виникає питання: погано — щодо кого? Щодо себе чи іншого? Найчастіше такі страждання живуть у нашому суб'єктивному сприйнятті чужої реальності, посиленому вихованням та соціумом. Вибач за цю складну фразу, але навіть її суть для мене претензійна.

Ризикну почати із зізнання, яке завжди було моєю таємницею: у дитинстві та юності я крала гроші. Ні, не на вулицях. Дорослий світ назвав би це шахрайством, але для мене це завжди було і залишиться крадіжкою. Так само я сприймала «подяки» від клієнтів. Востаннє я зіткнулася з таким вибором, коли мені було близько

23 років. Я працювала і дуже цінувала своє місце. Я пам'ятаю, як у кімнаті відпочинку клієнт простягнув мені гроші. Заманливо. У думках пронеслися всі варіанти наслідків: від першого цифрового фотоапарата до зіпсованої репутації. Я зітхнула й відмовилася. Моя відмова була настільки рішучою, що більше життя таких спокус мені не підкидало.

Крадіжка — це добре чи погано? Для мене — однозначно погано. Так само, як убивство, будь-який вид насильства чи обман. У кожного з нас є своя скринька з назвою «погано». Це як індивідуальні заповіді, порушити які — все одно що укласти угоду з дияволом. Усе інше — це просто нормально: ні добре, ні погано.

Розкривши себе, навіть якщо страшно, ти починаєш бачити в кожному чесному зізнанні потенціал. Людина зізналася тобі у крадіжці — це свідчить про те, що вона

може вкрасти чи про її сміливість визнати помилки й змінюватися? Якщо вона припуститься помилки в майбутньому — приховає її чи постарається стати кращою? Що для тебе важливіше — знаєш тільки ти. Головне — вчасно згадати про свої «погані» вчинки та їхнє місце зараз: вони сховані чи вже стали частиною твого зростання?

Завершую історії — це остання частина мого діалогу з тобою. То в чому ж полягає головна цінність розкриття потенціалу в комунікації для мене?

Для мене це рівень Мага — найвищий рівень майстерності. Вищий рівень майстерності. Ти і твій співрозмовник уже настільки добре знайомі, що вам підвладне майже все — і без слів. Ви завжди зможете домовитися, підтримати одне одного. І знайдете спільний інтерес, легко довіряючи одне одному. Тому що навпроти тебе — ніби ти

сам, але в іншій реальності. Справа не в тому, що ти знаходиш схожих на себе.

Ні, справа в Знанні. Коли двоє абсолютно різних людей знають і розуміють одне одного настільки, що можуть передбачати майбутнє. І довіряти одне одному, як самому собі. Тому що Знання.

Довіра – це потенціал, це енергія. Тут уже не стоїть питання про отримання навичок комунікації. Довіра – це чиста перевага. Ти пам'ятаєш, ми говорили про суперсилу? Так ось, довіра – це спільна суперсила, схрещена з двох різних персонажів. І це потужніше, ніж схрестити невидимість зі швидкістю. У момент розкриття потенціалу всі твої сильні сторони та сильні сторони твого співрозмовника створюють потужну енергію, здатну змінювати світ.

Кожен із нас є володарем неймовірної енергії, прихованої глибоко всередині.

Щоранку я прокидаюся з думкою, що ще не знайома із собою сьогоднішньою. Я не знайома з моїм чоловіком, друзями, людьми, яких ще належить зустріти. Сьогодні день моєї нової реальності й їхньої нової реальності. Що нового він принесе в наші стосунки? Щодня я дотримуюсь свого плану, знаючи, що мій шлях сьогодні — знайти нашу спільну енергію з близькою людиною. Пізнати себе, щоб розкрити наш потенціал. І разом знайти спосіб зробити цей день кращим — для нас і для інших. Це винятково моя реальність.

Щодня я знайомлюся із собою та іншими людьми, щоб прожити свій день якомога краще — якомога ближче до мого піка свідомості. У комунікації зі світом, природою, людьми, предметами. З повагою, вдячністю, любов'ю. Тому що все, що я бачу і відчуваю — це лише я.

Дякую тобі!

