

**БИБЛИОТЕКА
ПРАКТИЧЕСКОЙ
ПСИХОЛОГИИ**

Джерри Спенс

**КАК ПОБЕЖДАТЬ
В СПОРЕ**

САМОУЧИТЕЛЬ

Нажмите здесь, чтобы купить
полную версию книги



УДК 159.9
ББК 88.3
С71

Перевод с английского А.Г. Жемеровой

Печатается с разрешения автора и его литературных агентов
Peter Lampack, Inc. и Permissions & Rights Ltd.

Подписано в печать с готовых диапозитивов 09.04.03.

Формат 84×108¹/₃₂. Бумага типографская.

Печать высокая с ФПФ. Усл. печ. л. 19,32.

Тираж 4000 экз. Заказ 1060.

Спенс Дж.

С71 Как побеждать в споре: Самоучитель / Дж. Спенс; Пер. с англ.
А.Г. Жемеровой. — М.: ООО «Издательство АСТ», 2003. —
366, [2] с. — (Библиотека практической психологии).

ISBN 5-17-011758-2.

«Искусство спора есть искусство жизни!» — утверждает автор,
известный адвокат Джерри Спенс.

Прочитав эту книгу, вы поймете, что успех в споре, как и в жизни,
является следствием роста личности. Вы откроете в себе таланты, о которых и
не подозревали, сможете легко реализовать свои цели и желания, научитесь
простым и эффективным способам общения.

Книга адресована широкому кругу читателей.

УДК 159.9
ББК 88.3

ISBN 5-17-011758-2

© Getty Spence, 1995
© Перевод. А.Г. Жемерова, 2000
© ООО «Издательство АСТ», 2003

*Моей дорогой Имэджин,
которая, наконец, научила меня тому,
что любовь всегда оказывается
самым убедительным доводом.*

СОДЕРЖАНИЕ

Почему я написал эту книгу	7
Давайте начнем	8
Часть 1. ГОТОВНОСТЬ К ПОБЕДЕ	11
1. Зачем спорить?	13
<i>Раскрыть себя — освободиться от стереотипов</i>	
2. Когда нужно спорить?	26
<i>Победа без спора</i>	
3. Источники силы	38
<i>Пистолет, который стреляет в обе стороны</i>	
4. Невероятная сила правдивости	57
<i>Без маски</i>	
5. Сила умения слушать	82
<i>Слышать сквозь шум</i>	
6. Власть предрассудков	91
<i>Разглядывание одежды и выведение пятен</i>	
7. Сила слов	124
<i>Шлифовка речи</i>	
Часть 2. АЗБУКА ПОБЕДЫ.....	135
8. Подготовка победы	137
<i>Каменный домик Наф-Нафа</i>	
9. Найти подход	165
<i>Мост через пропасть глухоты</i>	

10. Как выработать убедительный довод.....	188
<i>Высвобождение звука и ярости</i>	
11. Волшебство спора	219
<i>Язык сердца</i>	
12. Неоспоримый довод	235
<i>Нокаут</i>	
Часть 3. АРГУМЕНТЫ НА ВОЙНЕ И В ЛЮБВИ ... 267	
13. Спор с любимыми	269
<i>Любовь и война</i>	
14. Спор с детьми	299
<i>Снова любовь и война</i>	
15. Спор на работе	336
<i>Схватка с корпоративным циклопом</i>	
<i>и сражение с государственным левиафаном</i>	
16. Требование справедливости	366
<i>Человеческая жизнь и ответственность</i>	

ПОЧЕМУ Я НАПИСАЛ ЭТУ КНИГУ

Искусство спора есть искусство жизни. Мы спорим потому, что это необходимо, потому, что этого требует жизнь, потому, наконец, что и сама жизнь — тоже спор.

Написать эту книгу я счел своим долгом. Споры — моя профессия. Аргументы — это тот молот, с помощью которого я в течение более чем сорока лет ковал победы для своих клиентов. Как и все коренные американцы, я верю, что величайший в мире дар — это способность учиться, и что этот дар можно полностью реализовать только тогда, когда мы передаем накопленные знания другим. Вот почему я хочу разделить с вами мои знания о ведении споров.

Ведение спора, безусловно, искусство. Существуют технические приемы, мысленные установки, но найти убедительные доводы может любой. Мы можем быть убедительными на кухне, в спальне, в суде, на работе — повсюду. Я докажу, что побеждают не аргументы, которые являются результатом отрицания нашей божественной уникальности в пользу чужих предпочтений и ценностей, а открытие удивительных источников нашей собственной души. Как же их открыть? Нужно научиться волшебству спора, и вы научитесь ему, читая эту книгу.

Жизнь коротка, и нужно использовать все ее преимущества. Я мечтаю о том, что знания, приобретенные с помощью этой книги, помогут вам расправить крылья и выбраться на свободу из кокона условностей. Я вижу, как вы свободно парите, как вы спорите обо всем без страха, как вы строите свои отношения с окружающими

без ущерба для себя и других. Вижу, как вы занимаетесь творчеством, играете, побеждаете. Эти мечты дают мне огромное удовольствие, потому что все эти психологические тонкости, я надеюсь — нет, я предсказываю — однажды создадут новый вид, который, вероятно, наш Создатель предвидел с самого начала.

Джерри Спенс

ДАВАЙТЕ НАЧНЕМ

Все хотят убедить других в собственном мнении. Все этим занимаются. Для всех это является необходимым. Иногда доводы в споре выкрикиваются сквозь слезы. Иногда они становятся всего лишь пароксизмом бессильной ярости. Иногда это тихое причитание в уголке. Иногда наши доводы оказываются убедительными, харизматическими и живыми. Порой в одинокой постели то, что мы хотим сказать, оказывается безмолвным и безутешным криком души, который слышит только воображаемое ухо.

С тех пор, как птицы научились летать, только люди научились спорить. Возражения являются подтверждением нашего существования. Споры и возражения — главные инструменты человеческого общения. Без споров наш вид вымрет. Мы должны спорить, чтобы помочь, предостерегать, вести за собой, любить, создавать, учиться, чувствовать справедливость, т.е. жить.

Любой человек может побеждать в споре. Многие захнаны в трясину застывшего неизменного прошлого. Замкнутые в своих психических темницах, многие никогда не спорят. А многие из тех, кто решился спорить, проигрывают, впадают в депрессию и замыкаются в себе. Многие спорят совсем неумело, подобно человеку, никогда не дер-

жавшему в руках бейсбольную биту, который машет и машет ею, пока, наконец, случайно не попадет по мячу.

Дело не в том, что у нас нет генетической способности спорить или блестящего интеллекта, в связи с чем мы не можем достойно ответить противнику. Мы проигрываем не потому, что нам не хватает словарного запаса. Мы проигрываем потому, что накладываем сами на себя запреты, ограничения, не выпускающие на волю наши доводы, не дающие занять сильную позицию в споре.

Метод, предлагаемый этой книгой, заключается в снятии всех этих ограничений и поиске способов для этого. Книга построена в форме спора. Как и в споре, она определяет запирающий ЗАМОК и предлагает отпирающий КЛЮЧ. Такая форма выбрана для того, чтобы отразить систему автора для общения с людьми, в суде и вне его, на работе и дома. Эту форму автор развивал и улучшал всю жизнь, в течение которой был рабочим, прокурором, судебным адвокатом, мужем и отцом.

Книга разделена на три части. Первая посвящена тому, какими качествами должен обладать спорящий. Не важно, насколько умен оратор, не важно, как много хитрых приемов он изучил, насколько он красноречив, насколько хорошо знает риторику и технику. Если вы достигли мастерства, изучили процедуру и методологию и даже само искусство спора, но остаетесь замкнутым и зажатым, вы не сможете победить. Если мы не знаем, когда спорить и когда помолчать, если мы не знаем, как использовать свое умение и как избежать бесполезной трясины своих и чужих сил, мы не сможем победить. Если мы не объединим силу правдивости с волшебной силой умения слушать, мы можем спорить, используя все наши способности и артистизм, быть хоть самым великим оратором истории человечества, но мы никогда не победим.

Волшебство убедительных доводов рождается движением души, а не потоком слов, сердцем, а не риторикой. Те, кто хочет поскорее научиться спорить без особых усилий, могут сразу перейти ко второй части книги, где рассказывается о структуре и подготовке спора и описаны выиг-

рышные технические приемы. Но даже там не оставлена без внимания индивидуальность человека, поскольку самая лучшая техника живописи бесполезна без руки художника. В каждом из нас живет волшебство спора, единственная и неповторимая сила, уникальная в истории человечества. Самое главное в споре — индивидуальность.

Третья часть книги поможет понять, как нужно спорить с любимыми, с детьми, с корпоративными и государственными деятелями — с нашими нанимателями. Мы не должны спорить дома так же, как делаем это перед присяжными в зале суда. Мы не должны выступать против власти своего босса без понимания его власти. В последнем разделе подчеркивается, что, научившись успешно вести спор, мы становимся обязанными, как и все, кто держит в руках любое оружие, использовать его для добра и с честными намерениями.

Так давайте отважимся идти дальше, рука об руку, как двое друзей, входящих в темный лес. Вы убедитесь в том, что лес окажется не таким уж темным, дремучим и пугающим. Однажды мы увидим, что лес гостеприимен, что он состоит из деревьев, которые дадут нам кров, что там можно найти целебные травы и волшебные снадобья. Однажды мы найдем там укромные места, куда заглядывают только солнечные лучи. Давайте же отправимся вместе играть в лес. Давайте научимся вместе спорить и уходить от споров, бороться против чуждой силы и наделять силой самих себя, узнавать свои страхи и преодолевать их, творить, петь и делать свои души свободными. Давайте не будем сдерживать чувств в нашей игре. Давайте вместе научимся спорить и каждый раз побеждать.

Часть 1

ГОТОВНОСТЬ
К ПОБЕДЕ

1

ЗАЧЕМ СПОРТИТЬ?

*Раскрыть себя –
освободиться от стереотипов*

ЗАМОК: Я не люблю спорить и не люблю спорщиков.
Так зачем мне это надо?
К тому же, когда я спорю,
всегда проигрываю.

Способность побеждать в споре дана нам от рождения, в той же мере, что и способность к движению. Для этого не нужны благородные седины и громовой голос заправского оратора. Мы можем, не повысив голоса, выиграть спор за обеденным столом. Для этого не понадобятся ни уроки красноречия, ни словарный запас профессора Гарвардского университета. Мы можем говорить простым общеупотребительным языком со своим начальством или с детьми и побеждать в споре. Мы можем выиграть пре ния в суде и найти убедительные доводы в спальне. Но мы никогда не сможем быть убедительными, укрывшись в потайных уголках собственной психики.

Наша замкнутость может быть результатом стараний родителей и учителей. Возможно, на это была наша собственная воля, но это не имеет значения — дверь все равно остается запертой, так или иначе. Некоторые даже

любят эти потаенные уголки. Кто-то просто не знает другого мира. Не знает никакой другой духовной жизни. Другие же колотятся в дверь и требуют их освободить.

Как мы оказались закованными в цепи, как сделались такими консервативными и безропотными? С самого рождения человек попадает в условия, где подчинение неизбежно. Как только маленький ребенок собрался заплакать, немедленно идет в дело глушитель в виде прокипяченной соски. Очень цивилизованно нас ставят в рамки, где необходимо уступать, помалкивать и делать то, что скажут. Нам кажется варварством обычай, еще сто лет назад бытовавший в Китае, обувать девочек в своеобразные колодки, чтобы в угоду местным представлениям о физической красоте сохранить их ступни миниатюрными. Девчушка растет, а ее маленькие ножки превращаются в отвратительные обрубки. Приходилось ли вам видеть подобных детей? Им хочется бегать, играть, танцевать, но они сторонятся сверстников, стесняясь изуродованных ножек. Так вот, по-моему, обычай сдерживать духовный рост собственных детей — куда больший грех.

Нас приучили не проявлять своих эмоций. Научили уважать логику, а не презренные чувства. Мы с детства усвоили: «настоящие мужчины не плачут», «доктор не страдает вместе с пациентом», «юриста не должна волновать судьба клиента». Бизнесмен холoden и расчетлив, будто мир населен роботами. Когда молодой адвокат впервые обратится к присяжным, любые разумные доводы уже давно выбиты из него профессорами, ни разу в жизни не выступавшими в суде. И мы точно так же, пробудившись от сна детства, обнаруживаем, что наш единственный источник убедительных аргументов засорен мудрствованиями родителей и учителей, всех тех, чье влияние нам довелось испытать.

К тому времени, как мы становимся взрослыми, глагол «спорить» приобретает в наших глазах негативный, почти черный оттенок. Родители, педагоги, пастыри взвалили на нас всю тяжесть своего священного авторитета. Они

подталкивают нас идти их путем, принимать их веру, их философию, придерживаться их политических взглядов, принять их систему ценностей, следовать их условиям и мудрым советам. Давление общепринятых норм сужает разум, обедняет дух и делает человека косным. С самого раннего детства нам навязывают проверенные временем шаблоны поведения, следование которым не требует практических никаких усилий. Из нас лепят примерных студентов, предсказуемых потребителей и покорных граждан. Почти все наши добродетели — просто одомашненная дикость. Мы твердо заучили, что лучше быть как все, чем быть самим собой. Согласны?

Масса мужчин и женщин, чей взгляд потускнел, от чьих хрустальных надежд остались лишь осколки, чьи мечты похоронены под обломками неудач, доживают свои одинокие жизни в тишине отчаяния. Многие чувствуют себя совсем незначительными, жалкими, бесполезными и не заслуживающими ни капли внимания. Как же они могут осмелиться спорить?

Но человеческий дух подобен одуванчику, случайно проросшему на тщательно прополотой клумбе. Вырванный из земли, он возродился из случайно сохранившегося одного-единственного корешка. Конечно, ростки могут быть слабыми и больными. Но они живут! Благодарение Богу, они живы и будут расти. Так и мы должны найти в своей душе чудом уцелевший корешок, чтобы взлелеять его и дать ему, наконец, увидеть солнце. Мне, вам, всем нам это необходимо.

Вы спросите, как это сделать? Ключ к нашей свободе лежит так близко!

КЛЮЧ: Нужно позволить себе распахнуть дверь.

Каждый человек хранит в себе ключ от этого замка. Этот ключ — *позволение: наше* позволение самим себе выглянуть из-за плотно закрытых дверей. Нужно дать себе возможность сделать первый шаг, смотреть вокруг, спрашивать, завоевывать уважение, творить, реализовы-

вать свои идеи, говорить, находить любовь, добиваться справедливости — то есть быть.

**ЗАМОК: Я боюсь спорить.
От споров одни неприятности.**

Как можно спорить с теми, кого мы любим? Ведь наши доводы часто бывают продиктованы злобой. Слова становятся обидными и ранят сердце, а чувство любви вытесняется болью и гневом. Разве по силам нам бороться против уличных забияк, которые всегда выходили победителями и которые, став теперь нашими начальниками, имеют власть выкинуть нас, а заодно еще тысячи две таких же, как мы, с работы в любой момент, чаще всего под Рождество? Как вообще можно спорить? Разве не споры разрушают семьи, раздражают и натравливают друг на друга друзей и коллег, злят начальство, изолируют нас от общества? «В споре можно только проиграть» — эта формула подтверждается нашим опытом. Разве мы еще не уразумели, что молчание — золото?

Страх провала делает нас беспомощными. Что с этим можно поделать? Всякий раз, когда в зале суда я встаю, чтобы начать прения, у меня начинает сосать под ложечкой. То же самое происходит при ведении перекрестного допроса важного свидетеля-специалиста, вооруженного гораздо более основательными знаниями, чем я. Как я справлюсь? А вдруг я выставлю себя полным дураком, и мне придется тихо удалиться под презрительные смешки моих оппонентов и остальных свидетелей моего позорного провала?

КЛЮЧ: Страх — наш союзник. Страх поддерживает нас. Он — та энергия, которую мы можем преобразовать в силу. Нашу силу.

Страх — наш враг и друг, противник и союзник. Это очень болезненная штука. Я ненавижу его компанию. Всякий раз он бросает мне вызов, обостряет мои чувства. Я становлюсь настороженным, как воробей, который то и

дело вертит головой, высматривая кошку. Величавый гордый олень мгновенно бросается наутек, испуганный треском сухой ветки. Его гонит страх. А как бы иначе он достиг этого великолепия? Голова его слишком смелого молодого собрата, давно убитого пулей удачливого охотника, украшает каминную полку.

Я научился не стыдиться своего страха, а использовать его. Без чувства страха не бывает храбости: смотреть в лицо собственному страху — разве не это настоящая храбрость? Храбр ли солдат, если он не осознает опасности сражения? Разве храбрость руководит безумцем или дураком? Как определить, кто храбрее: малыш, впервые поющий перед учениками воскресной школы, или примадонна, солирующая на подмостках Метрополитен-Опера?

Именно страх напоминает мне, что в моем сердце бьется жизнь. Мертвый не боится. Значит, страх — болезненное подтверждение моего существования. Для меня утвердить себя — значит иметь мужество спорить, поскольку все споры есть продолжение меня самого. Утверждение себя есть «мужество жить». Если однажды мы сумели воспользоваться собственным страхом, в полной мере почувствовали его, это означает, что мы решительно заявили «я есть» и теперь можем спорить.

Иногда в зале суда, испытывая терпение присяжных, уставившихся в пол, я мысленно говорю сам с собой о своем страхе.

Эта беседа чаще всего выглядит примерно так:

- Что же ты, Джерри? — спрашиваю я.
- Присяжные ждут, когда я начну свою речь, — отвечаю я. — Я не должен стоять молча.
- Вот я и спрашиваю, что с тобой?
- Сам знаешь, что со мной.
- Что еще случилось?
- Ну ты ведь понимаешь мои чувства.
- Ты что, боишься говорить?
- Вот именно. Боюсь.
- Понятно. Дело-то нешуточное. Прокурор пытается уничтожить твоего клиента. А заодно и тебя.

- И думать об этом не хочу. Не сейчас. Не тут.
- Подумай, бояться не вредно. Так и должно быть. Это правильно.
- Но присяжные ждут.

— Терпения у них осталось еще на пару секунд. Страх — вот откуда ты будешь черпать силы. Если ты чувствуешь страх, то можешь ощутить и энергию, исходящую от него. Используй энергию страха. Сделай ее своей силой.

В этот момент я поднимаю глаза на ждущих присяжных и слышу свой тихий, спокойный голос: «Господа присяжные! Леди и джентльмены!» Внезапно я смутно осознаю, что с моими страхами что-то случилось. Я заглянул в глаза страху, и он отпустил меня. Бросился прочь, как визгливая дворняга. Вся боль, рожденная страхом, отступила. Я чувствую прилив энергии. И начинаю свою речь.

Спор лицом к лицу с собственным страхом волшебным «да!» подтверждает наше существование. Мы сами — единственный источник своих доводов. Они рвутся на волю мыслями, чувствами, звуками, музыкой, ритмами. Когда мы даем себе *позволение*, доводы рвутся из легких, выплескиваются горлом, сметая слова разума и заменяя их речами сердца. Когда мы *даем себе позволение*, вместе с ним мы снова обретаем волю к победе и как бы рождаемся заново.

ЗАМОК: Пусть так. Но к чему споры? Для чего приобретать негативный опыт? Для чего рисковать?

КЛЮЧ: Искусство спорить есть искусство жить. Мы спорим, потому что это необходимо, потому что этого жизнь требует, потому что и жизнь сама по себе всего лишь спор.

Спор во всех отношениях является подарком — нашим подарком *другой стороне*. Без этого мы никогда не добьемся успеха ни как личности, ни как родители. Не сможем добиться признания как артисты, выиграть дела

клиентов, добиться любви наших избранныков и уважения подчиненных. Попросту говоря, наш успех в жизни в первую очередь зависит от умения жертвовать собой, помогая окружающим обретать себя. Когда кому-то удается убедить меня, я чувствую, что он просто помог мне вспомнить что-то давно забытое. Это похоже на внезапное озарение, когда хлопаешь себя по лбу, удивляясь, насколько все очевидно. Когда мы научимся жертвовать собой, волшебство спора возникнет перед нами и откроет нам новые грани удивительных миров всех других обитателей вселенной.

Я спорю, потому что это необходимо. Иногда я спорю, чтобы понять реальность идей или обоснованность планов, иногда, чтобы проверить чужие знания или квалификацию. Мы постоянно утверждаем себя в общении. Единственное зерно, проросшее в темном подвале, не может вызреть и дать потомство. Ему нужны соседи, солнце и ветер. Жизнь как торжество справедливости и вечное созидание не может развиваться в изоляции. Дети, не знавшие родительской любви, никогда уже не получат этот главный в жизни подарок и не смогут опутить полноты счастья семейных отношений.

Отсутствие споров приводит государство в упадок. Его будущее — изуродованная мертвая земля, где никто не живет и ничего не создается. Тысячи разрушенных предприятий, миллионы безработных, сокращение внешних рынков, безрассудное истощение ресурсов, тысячи тюрем, которые мы называем «исправительными учреждениями», слабость юридической системы и образования, моральная деградация, против которой мы все так протестуем, только подтверждают острую и всеобщую необходимость спорить, выдвигать аргументы за и против и тем самым получать друг от друга то, что раньше было нам недоступно.

Искусство спора есть искусство жизни. Если мы достигнем успеха в наших спорах, мы будем процветать и расти. Мы достигнем значительных успехов и будем чувствовать себя бесконечно счастливыми. Мы сможем предотвратить войны и спасти планету. Успех нашей жизни,

долголетие нашей цивилизации зависят от нашего умения спорить. Я уверен, что, став экспертами в этом искусстве, мы будем спорить даже у врат Рая.

ЗАМОК: Если бы я только имел дар великого оратора, ну хотя бы способности проповедника, или, на худой конец, умение парня из соседнего офиса что угодно вывернуть на свой лад! Но у меня вовсе нет никаких способностей к ведению споров.

КЛЮЧ: У вас есть собственная сила, которой никто не может противостоять.

Мы стали сосредоточиваться не на проявлении собственной индивидуальности, а на подражании чужим ужимкам. Кто-то сказал нам, что если мы будем выглядеть, как другие, поступать как они, думать, как они, мы сможем достичь такого же успеха. Нам твердят: будь похожим на достойного человека. Начни хотя бы с того, что ешь его любимые блюда. Носяи ботинки его любимой модели. Нас учат работать изо всех сил, чтобы имитировать кумиров. Но почему-то мы никогда не вспоминаем, что бриллианты так высоко ценятся потому, что каждый камень не похож на другие. Так почему же мы стараемся избавиться от своей индивидуальности? Почему мы выбираем чужие пути, чужие верования, чужие системы ценностей? Почему мы одеваемся как кто-то, говорим как кто-то, покупаем любимые кем-то духи и сигареты? Почему мы стремимся к их победам и их власти? Почему мы признаем их значимость и отрицаем свою? В стремлении стать похожими на своих кумиров разве не отказываемся мы от своей непреходящей ценности?

Непрестанные старания превратить себя в винтик общественного механизма есть форма психического саморазрушения. Мне претит мысль о необходимости приспосабливаться, то есть отказываться от того, что отличает нас от всех остальных, и становиться совершенно безликим. Как вообще может спорить человек, если он всего

лишь чья-то копия? Стارаясь быть похожим на своего кумира, мы уничтожаем себя, умираем и лишаемся силы, как и все мертвцы. Имитируя других, мы, по определению, оказываемся дешевыми подделками. Все это — преступление против самого себя!

Не совершают ли мы точно такого же самоубийства, когда позволяем другим — церкви, политическим партиям, философским учениям, начальству, которые знают, «чего мы заслуживаем сегодня» — распоряжаться нашим мнением? Сложив свою индивидуальность к подноожию трона традиций, сиюминутной мудрости, политической корректности, поддавшись власти авторитетов, с чем мы останемся? Как посмеем мы спорить о чем бы то ни было? Если мы возвысим свой голос, его звук будет всего лишь жалким писком, или, хуже того, проявлением бессильного гнева. Никем не услышанные, мы будем и дальше тянуть свою лямку.

Я утверждаю, что, поскольку мои доводы являются продолжением меня самого, они являются проявлением моей силы, они уникальны и отличны от любых других. Разве не отличают нас друг от друга отпечатки пальцев, которые никогда не повторяются? А я говорю об «отпечатке души». Например, эта книга отличается от всех других, когда-то написанных. Вера в это являются ключом к убеждению окружающих. Чтобы достичь этого, остается только найти собственный, совершенно уникальный «отпечаток души», который принадлежит только вам.

Мне пришлось выслушать огромное количество велеречивых доводов разных адвокатов. Но под пестрыми обертками часто ничего не оказывалось. Одна пустота. Так случается потому, что те, кто внимательно слушает, в конце концов, распознают казуистические выверты технически подготовленного попугая. Такие доводы могут вызвать аплодисменты. За них могут наградить одобрительным похлопыванием по плечу. Но они никого не убедят.

Однажды я видел молодую испуганную женщину, стоящую перед присяжными в простом платье, с волосами,

небрежно отброшенными за спину. Видел, с каким трудом она подбирает правильные слова, я был свидетелем ее нерешительности и слез. Я чувствовал ее беспомощность, сомнения, но и ее мужественную борьбу. Доводы женщины шли от самого сердца, были отражением ее индивидуальности и оказались убедительными. У нее не было высшего образования. Даже в своем окружении она никогда не оказывалась наверху иерархической лестницы. На улице она вряд ли привлекла бы к себе внимание. Когда она вернулась в зал, то тут же смешалась с толпой. Но ее доводы были услышаны. Они были ее собственными и потому стали убедительными.

ЗАМОК: А с чего это меня будет кто-нибудь слушать?

КЛЮЧ: Вы являетесь авторитетом для самого себя. Этого достаточно.

Как могу я настаивать, чтобы меня слушали, если я не имею ни специального образования, ни исключительных знаний? Обычно за «средним человеком» признают право на некоторое количество мудрости, поскольку «средний человек» хорошо знаком с теми сторонами жизни, с которыми не сталкиваются люди других слоев общества.

Членом жюри присяжных может стать кто угодно, даже простая горничная из отеля, которая имеет мизерную зарплату и не имеет никакого образования.

И вот она сидит в жюри присяжных. Ей не по себе от пристальных взглядов. Она одета в свое лучшее платье (последний раз она надевала его на похороны мужа), но туфли совсем износились, и денег на хорошую укладку, такую, как у сидящей рядом жены банкира, у нее нет. Когда адвокаты задают ей вопросы, пытаясь определить, подойдет ли она как член жюри для этого дела, она боится отвечать, поскольку знает, что ее речь не слишком правильна. Адвокаты обращаются к другим кандидатам, к жене банковского служащего, к школьному учителю в последнем ряду, менеджеру

сети магазинов, монтеру электрической компании. Ей вопросов задают мало. А кто лучше, чем она, понимает человеческие обстоятельства? Кто из сидящих рядом с ней лучше знаком с горем и бедностью, изнурительным трудом и одиночеством? Кто из них имеет такое же жизненное мужество? Она знает жизнь не понаслышке. Когда она будет говорить, другим присяжным придется внимательно прислушиваться к ее тихому голосу и нескладным словам. Но найденные ею слова будут идти от сердца, потому что других способов убеждать она не знает. И, в конце концов, я знаю это по опыту, остальные члены жюри прислушаются именно к ее мнению и начнут уважать ее, поскольку в ее словах почувствуют силу, которой лишены сами.

Сильные мира сего не часто балуют нас своей мудростью. Великолепие и могущество мало чему могут научить. Мои собаки научили меня тому, чего я не смог прочесть ни в одной книге. У своих детей я научился тому, чему не научили меня все профессора, назойливо навязывавшие мне свой опыт. Мудрость ребенка в его природных знаниях, которые он так невинно обнаруживает. Мудрость собаки в том, что она просто не умеет скрывать своих желаний. Когда собака хочет, чтобы ее приласкали, она никогда не прячется в углу и не заводит игр типа «Угадай, что со мной такое». Она просто подходит ко мне, кладет голову на колени, виляет хвостом, тянет ко мне морду. Ни один профессор не открыл мне этой простой истины, а я бы мог прожить более счастливую жизнь, если бы просто просил любви и внимания, когда в них нуждался.

Мир переполнен теми, кто претендует на всеобъемлющее знание жизни и жаждет им поделиться, но, разумеется, за вознаграждение. Но нужны ли нам чужие знания? Чаще всего мы познаем истину на собственном опыте. В конце концов, я, как любой человек, сам являюсь для себя единственным авторитетом.

Внешний мир открывался передо мной, как вселенная открывается перед исследователем. В свою внутреннюю галактику я решился заглянуть только после того, как

увидел поразительные миры, которые манили меня к дальнейшим исследованиям. Но, признавая чужой авторитет и отказываясь от собственного мнения, я полностью заблокировал проникновение вглубь себя. Такое признание замедляет духовный рост, ибо ничто не может быть столь же губительным, как отказ от собственной индивидуальности и отрицание собственной значимости.

ЗАМОК: Если каждый сам себе авторитет, то как вообще можно победить?

КЛЮЧ: Убедительные доводы рождаются только тогда, когда мы говорим, понимая собственную значимость, и учтываем при этом значимость других.

Наша значимость, чужая значимость. Когда фильм трогает нас до слез, значит, сердцу актера и до съемок были знакомы эти слезы, он уже переживал эти чувства. Киносценарии не плачут сами. Это актер играл так, что мы не могли сдержать слез. Но он не смог бы заставить нас почувствовать горе, если бы не знал его сам.

Игру актера можно назвать доводом, которым он убедил нас. Он обращался к нашему сочувствию и состраданию. Пережив собственное горе, он играет, понимая, что и мы знаем, что это такое. И если бы мы в свою очередь никогда не знали горя, если бы мы ничего собой не представляли, то эта сцена — его довод — не имела бы успеха.

Мы начинаем понимать: *убедительный довод рождается во взаимодействии обеих спорящих сторон, понимающих свою значимость*. Более того, если я спорю, это означает, что и *другая сторона* может в свою очередь разить мне. Мое желание говорить и быть услышанным означает, что я признаю за *другими* такое же право. Но никакое соглашение не предполагает, что одна из сторон должна отказаться от собственной значимости. Я сохраняю за собой право, так же, как и *другие*, принять или отвергнуть справедливость любых доводов. Невозможно

спорить с человеком, который не имеет собственной значимости. Напиши доводы значит для него не более чем мольбы для телеграфного столба или проповедь для камней. Пока *собеседник* не признает собственной значимости, мы будем спорить с мертвецом. Нужно было бы прикрепить табличку «ПРОШУ СПОРИТЬ» к дверце холодильника в каждом доме и на двери каждого начальственного кабинета. Хочу добавить, что спор не всегда словесная дуэль. Чаще всего это взаимное обучение сторон — наиболее полезный и ценный способ общения.

ИТАК: мы стали замкнутыми, потому что от нас требовали не любви, не духовного роста, а раболепства. Но ключи от нашей свободы в наших руках. Мы сами должны позволить себе выйти из этой тюрьмы.

Мы боимся. Но именно страх является подтверждением нашего существования и помогает нам найти собственный живительный источник убедительных доводов. Страх заставляет нас съеживаться от боли. Но мы ощущаем его энергию и преобразовываем его силу в свою.

Многие отвергают свои способности к ведению споров. Причина, что хотели бы походить на других. Но подобные жалобы — это желание смерти, поскольку, чтобы походить на других, придется отказаться от собственной индивидуальности. Точно так же некоторые люди утверждают, что они не имеют ни на кого влияния. А я утверждаю, что каждый из нас является авторитетом хотя бы для самого себя.

И, следовательно, исходя из собственной значимости и опыта, *вы можете* принять — для себя — часть моих доводов, *вы можете* присоединиться ко мне в поисках новых кладов, которые ждут нас впереди. Разрешив друг другу спорить, давайте продолжим это увлекательное путешествие.

2

КОГДА НУЖНО СПОРИТЬ?

Победа без спора

ЗАМОК: Когда я спорю, я хочу победить.

КЛЮЧ: Но что означает «победа в споре»?

Что означает «победа в споре»? Разве это победа, если мы силой заставили соперника сложить свое эмоциональное и интеллектуальное оружие и сдаться? Можно ли торжествовать, если он кричит в отчаянии: «Я побежден! Я не прав! Я глупец, я мошенник, я грязный обманщик! Хуже меня нет человека в мире!» Можем ли мы с чистой совестью сказать, что победили, если видим перед собой белый флаг капитуляции? Должны ли мы постоянно бередить раны, нанесенные оппоненту нашей победой, или поступить с ним так, как поступил Рим с Карфагеном? Если ЭТО победа, то я никогда в жизни не выиграл ни единого спора.

Как и многие другие, когда-то я верил, что победа в споре означает полную деморализацию противника. Можете себе представить, как эта идея воплощалась в домашних стенах. Если, действуя в соответствии с этой идеей, я выигрывал спор, то портил отношения с домашними.

Оказывалось, что моя победа приносила мне только молчаливый протест тех, кого я люблю. В качестве компенсации я унижал, высмеивал или просто отбрасывал их идеи. Значит, побеждая, я ущемлял их индивидуальность. Значит, чтобы победить, я оставался в одиночестве, говорил сам с собой, надрывался в борьбе с пустотой.

Старинная поговорка «Слово не камень, им не убьешь» мне кажется неправильной. Я бы сказал так: «Слово ранит и убивает». Смертный приговор, провозглашенный судьей, составлен из обыкновенных слов. Слова отвергают, предают, разжигают ненависть, разрушают. Именно слова являются причиной войн.

Теперь, в век псевдопросвещенности, в войне между мужем и женой в качестве оружия используются слова. Сегодня слова разрешают конфликты между конкурентами в бизнесе, противоречия между начальниками и подчиненными, сражения, где ставятся на карту самые серьезные или совсем незначительные вопросы. Хотя слова теперь разносятся по свету так же быстро, как произносятся, вред от них остается тем же. Слова разят, как пули. Война — всегда война, даже если ее оружие — слово.

Использование споров в качестве смертельного оружия принесло им дурную славу. Когда я думаю об этом, то вспоминаю о своем соседе, который взрывался, едва кто-то нажимал на подходящую психологическую кнопку.

На одну из этих кнопок — назовем ее «исполнение христианского долга» — довольно длительное время совершенно сознательно и регулярно нажимала его мать. Как хороший сын, он каждое воскресение приглашал мать к себе в дом к обеду. И она, приезжая, прежде чем поинтересоваться его самочувствием и делами внуков, начинала с вопроса: «Генри, ты ходил сегодня в церковь?» Не один раз я был свидетелем его возмущения, столь же предсказуемого, как магнитофонная запись.

Он начинал вопить: «Ты прекрасно знаешь, мама, что я не хожу в церковь!» На что мама отвечала новой дежурной фразой, нажимая новую кнопку: «Как это ты не ходишь в церковь? Это твой христианский долг, Ген-

ри!» После этого пересыпанная злобными выкриками словесная баталия продолжалась еще некоторое время. Но внезапно его мать с вполне счастливым выражением лица замолкала, и вскоре, после еще нескольких упреков, сын тоже замолкал, не слишком расстроенный. Этот обмен репликами был не столько спором, сколько семейным спортом обоюдного бичевания.

В другой раз я наблюдал, как жена того же самого человека подарила ему новую газонокосилку на день рождения. Ему не удалось сразу заставить этот агрегат работать. Он в исступлении дергал стартер, пока не вспотел и не покраснел от напряжения.

— Чертова газонокосилка! — заорал он.

Услыхав его крик (а слышно было всему кварталу), его жена выглянула из-за двери.

— Что там происходит, Генри? — спросила она, хотя прекрасно видела, что именно происходит.

— Эта чертова газонокосилка не хочет заводиться.

К этому времени он уже успел вынести из гаража ящик с инструментами и собирался заняться карбюратором.

— Это очень хорошая газонокосилка, — взвилась в ответ жена. — Я заплатила за нее приличную сумму. Это последняя модель! И она вполне исправна!

Этим она взорвала еще одну бомбу.

— Так ты утверждаешь, что этот кусок металлолома в порядке? Ты что, слепая? Она же не заводится!

— И ты называешь эту чудесную газонокосилку куском металлолома?!

— Я просто называю вещи своими именами!

Она начала плакать:

— Вот она, твоя благодарность! Обозвать мой подарок куском металлолома!

Плач перешел в истерику.

— Просто эта зараза не заводится!

Он уже и сам готов расплакаться.

— А все потому, что ты никогда не читаешь инструкций! Думаешь, что самый умный.

— Чтобы дернуть стартер, не нужно быть гением!

— Только этот металлолом оказался похитрее тебя, — заявляет она таким тоном, будто защищает свое единственное дитя.

Внезапно, наверное, представляя, что убивает жену, сосед схватил кувалду и начал крушить ни в чем не повинную машину. Он ожесточенно лупил несчастную, которая издавала ужасный хруст и скрежет до тех пор, пока не превратилась, как и было сказано, в кучу металлома.

А ведь жена могла бы легко предотвратить этот скандал, не бороться так упорно за «правое дело газонокосилки», а, когда муж обнаружил, что она не работает, сказать: «И почему она не заводится? Она ведь совсем новая. Неудивительно, что ты так переживаешь». Встав на сторону мужа, она не нажала бы ни одной из его взрывоопасных кнопок, и, возможно, уже завтра газонокосилка стала бы работать. Так же просто муж мог бы объединиться с женой «против газонокосилки» и в ту минуту, когда она стала защищать свой подарок, сказать: «Я понимаю, как для тебя это все огорчительно. Давай-ка я прочту инструкцию».

Дома и на работе, везде, где нам приходится спорить, принятые решения далеко не всегда являются следствием логики, разума и справедливости. Заключительный аккорд беседы, а еще чаще последствия изнурительных пререканий таковы, что окончательная позиция сторон оказывается бессмысленным самоуспокоением, вынужденным компромиссом или беспомощной капитуляцией.

Более того, во многих решениях уже изначально заложены семена конфронтации, которые рано или поздно прорастут. Вудро Вильсон* искренне верил, что Версальский мир положит конец всем войнам, но карательные меры, заложенные в договоре, дали всходы новой войны.

Спор не предназначен для уничтожения *противника*. Спор — всего лишь способ реализовать идеи и осуществить желания. Спор — это механизм, с помощью которого мы до-

* Вильсон Томас Вудро (1856—1924) — государственный деятель США.

биваемся правды, правды для себя. Это искусство, с помощью которого мы общаемся и взаимодействуем с людьми.

Настоящая победа в споре достигается тогда, когда мы получаем желаемое, обязательно помогая при этом другой стороне реализовать ее стремления. Победа должна служить справедливому делу. Победа должна помочь ближнему. Она должна выявить правду. Победа должна делать любовь счастливой, нести радость детям, и даже враги должны видеть нас в новом свете. Но, так или иначе, победа есть победа, и для нас, и для других она означает *получение того, чего мы хотели*.

Если спор есть способ получить от других то, что нам нужно, то надо иметь в виду, что доводы в споре могут принимать самые разнообразные формы. Споры могут иметь вид соревнования, вражды или агрессии, атаки или подавления. Споры могут порождать дебаты или провоцировать придирики. Большинство споров в суде или в школьном совете принимает форму прений. Но убедительные доводы могут принимать только форму предложения любви, помощи, понимания или сотрудничества. Убедительным доводом может стать даже молчание. Моя жена Имэджин часто молча выслушивает мои вспышки, не говорит ничего и терпеливо ждет, пока уляжется буря и ваш покорный слуга сможет взглянуть на себя и происходящее с другой стороны. Иногда лучший способ — дать человеку выговориться, не приводя никаких возражений. Наилучшим аргументом оказывается способность терпеть, которая опирается на поразительную силу молчания. А самым главным оказывается умение понять, когда спор является необходимым, а когда нет.

Спорю — значит существую. Не уверенные в себе люди часто используют спор как средство утвердиться. С такими людьми мы сталкиваемся ежедневно.

Они постоянно указывают, напирают, возражают, артачатся, потому что согласиться хоть с чем-нибудь для них слишком болезненно. Любой вопрос они воспринимают, как вторжение на их территорию, как доказательство их сла-

бости, которое нужно немедленно опровергнуть. Мне так и слышится желчное брюзжение их внутреннего голоса:

Она: Джонни, неплохо было бы пойти вечерком в кино.

Внутренний голос Джонни: Еще чего. Она решит, что мной можно командовать.

Джонни (вслух): Бог мой, разве ты не знаешь, как я ненавижу кинотеатры! И чего тебя всегда туда тянет?

Она: Может, тогда на баскетбол? Сегодня «Кидатели» играют со «Швырятелями».

Внутренний голос Джонни: Она опять пытается на меня нажать. Если соглашусь, она скрутит меня в бараний рог!

Джонни (вслух): Тебе что, дома плохо? Ты все время меня куда-то тащишь.

Она: Хорошо, сделаем по-твоему. (После чего она забирается на диван с книжкой, как и хотела с самого начала.)

Такие люди, как Джон, ничего и не пытаются доказать, они просто *не соглашаются*. Этим они никогда не добываются того, чего хотят. Правда, возможно, «никогда ни с чем не соглашаться» и есть то, чего они хотят.

Спор и инакомыслие. Что сказать о великих людях? Великие всегда спорили, исходя из своих жизненных принципов, которым было подчинено все их существование. Люди, которых мы считаем великими, всегда были инакомыслящими. Христос выгнал менял из храма и протестовал против древней формулы «око за око, зуб за зуб». Галилей опровергал тех, кто считал, что Солнце вращается вокруг Земли. Маркс был не согласен с угнетением трудящихся. Президенты Джейфферсон и Линкольн, Мартин Лютер Кинг — все они были диссидентами. Все они обладали даром красноречия и иногда добивались успехов, имеющих историческое значение. В их доводах была сила, а не слабость, убежденность, а не нерешительность. Они шли до конца и стремились к благу для всего человечества.

Спор как любование собой. Я знаю людей, которые вступают в спор только для того, чтобы послушать свой собственный голос. Они постоянно производят шум. Такие люди

обычно чувствуют себя достаточно уверенно, но они так восторгаются собственными мыслями, настолько увлечены своей мудростью, что становятся пресными, как поп-корн без соли. Они постоянно вецают, считая это делом всей своей жизни, с удовольствием повторяют банальности, поскольку им не хватает времени придумать что-нибудь оригинальное, не дают самим себе возможности услышать кого-нибудь другого и чему-нибудь новому научиться.

Спор и невроз. Я знаю также людей, которые спорят от нервозности. Любому мало-мальски уверенному в себе человеку они дают отпор, как деспотичному отцу или ворчливой матери, от влияния которых до сих пор не смогли освободить свою психику. Однажды я был свидетелем тому, как молодой адвокат возражал судье, даже когда судья действовал в его интересах. Он никогда не спорил с женой и детьми. Никогда не вступал в прения с друзьями. Но как только судья занимал свое место и начинал выносить судебные определения, этот приятный молодой человек неожиданно превращался в бессмысленно препирающегося крикунна. Точно так же он набрасывался на своих бывших начальников, на своего армейского сержанта, на всех, кто имел над ним хоть какую-нибудь власть.

Тогда в суде, чем больше этот адвокат оказывался во власти демона противоречия, чем более враждебно он себя вел, тем больше падал в глазах судьи. В конце концов отношения с судьей испортились настолько, что адвоката обвинили в неуважении к суду. Он был вынужден перевестись в другое место, где эта драма, как мне кажется, должна была повториться. Странно, что юрист, для которого ведение споров — такой же рабочий инструмент, как скальпель для хирурга, пользуется им для самоистребления.

Известны мне и те, кто спорит вследствие паранойи или под действием паники. Любое замечание они воспринимают, как критику или осуждение. Однажды в провинциальной бакалейной лавке я слышал разговор, который можно отнести к этой категории. Я стоял в очереди в кассу, когда кассир, который по совместительству был владельцем

магазина, обратился к женщине, стоявшей передо мной в очереди:

— День добрый.

— За мной долгов нет. Я два дня тому назад перевела вам деньги, — заявила она оскорблённо. — Вы что же, не получили мой чек?

— Да, получил, спасибо, — ответил хозяин.

— Я в ваших благодарностях не нуждаюсь. Я оплачиваю свои счета и делаю это вовремя!

— Да, конечно, я знаю.

— Откуда вы можете это знать? Вы что, проверяете мои финансовые отчеты? Меня никто об этом не предупреждал!

Хозяин уставился на нее в немом изумлении. Придя, наконец, в себя, он предложил:

— Возьмите то, что вы выбрали, бесплатно, в качестве подарка.

— Вы думаете, что меня можно купить? За кого вы меня принимаете?

К счастью для этого бакалейщика, он не ответил на ее вопрос. Нормальный спор и психическая неуравновешенность почти несовместимы.

Встречаются люди, которые из-за тяжелых воспоминаний детства мгновенно пугаются, что их будут ругать, стоит только к ним обратиться. Их всегда ругали в детстве, и они помнят, какую это доставляло боль. Родители ругали их потому, что чувствовали себя неуверенно и поэтому боялись даже совершенно невинных детских вопросов, или любили своих детей не настолько сильно, чтобы дать им возможность исследовать мир, проявлять любопытство, дать им спокойно развиваться и расти. Или же, будучи сами людьми не слишком честными, постоянно подвергали сомнению честность собственных детей. Нельзя убедить человека, который боится слов, точно так же, как нельзя станцевать джигу, если боишься топнуть ногой.

Победа без спора. Моя жена очень быстро научила меня побеждать без спора. Мы тогда только что вер-

нулись из свадебного путешествия и обосновались в нашем новом доме. На следующее утро я пошел в офис. Я обещал прийти домой к обеду, который Имэджин специально по этому случаю собиралась приготовить. Но внезапно я решил: «Бог свидетель, я не пойду!» С прежней моей подругой у меня всегда были сложности, когда я не возвращался к назначенному сроку. Сам того не сознавая, я завяз в борьбе, возникшей из отношений, которые уже закончились. Вместо того чтобы пойти домой, я отправился в ресторан, где встретил друга. Мы расположились за столиком и сделали заказ. Время бежало. Я решил не идти домой даже к ужину. Я рассуждал примерно так: «Я только что женился. И хочу сразу установить твердые правила в отношении времени моего прихода домой».

Я пил кофе и беседовал с приятелем, пока не понял, что уже на час опоздал к ужину. Когда я добрался домой, встреча поразила меня. Вместо ожидаемой холодности и бесполезных упреков я был встречен радостной улыбкой и горячим поцелуем.

— Милый! Ужин на плите, я держала его горячим.

Она поставила передо мной великолепное угождение и сама присела составить мне компанию.

— Я поела примерно час назад, — сказала она. — Надеюсь, тебе тоже понравится.

Вот и все. Никаких хитрых вопросов, никаких жалоб, никакой скрытой враждебности. Только улыбка и вежливость.

Я не мог поверить. Этим все и закончилось. Я решил провести еще один эксперимент. На следующий вечер я опять встретил своего друга и пригласил его на чашку кофе. Я опять пришел домой позже, чем обещал, но встретил все те же добродушие и заботу. Когда я сел за стол, я решил выяснить, что же на самом деле думает и чувствует моя жена.

— Ты совсем не переживаешь из-за моего опоздания? — спросил я.

— Конечно, нет!

Она выглядела удивленной.

— Но ты ведь готовила еду, ждала меня, а я опоздал и даже не извинился.

— Я поняла, что тебя задержали неотложные дела. А иначе ты пришел бы вовремя.

— Понятно.

— Ты взрослый, вполне самостоятельный человек, которому никто не может указывать, когда ему приходить домой к ужину.

Так она выиграла первый наш спор, не вступая ни в какие пререкания. После этого я уже никогда больше не боялся опоздать к ужину. Моя жена раньше меня узнала, как убеждать не споря. Сработал принцип зеркального отражения. Правда рождает правду, и я становлюсь достойным ее. Много раз я узнавал и забывал эту простую истину: демонстрация доверия и любви везде — дома, в суде или где-нибудь еще — всегда самый сильный из всех аргументов.

Недавно я завтракал со своим старинным и очень хорошим другом. Эта встреча взволновала нас. Когда-то он был борцом в тяжелом весе, чемпионом, потом много лет удачливым судебным адвокатом, позже судьей. Теперь он ушел из судей и опять занялся адвокатской практикой. Все эти годы нам не приходилось выступать в суде друг против друга, мы сознательно старались не становиться противниками. Но, как старые вожди не в состоянии уследить за всеми молодыми воинами, так и мы не уследили, и наши молодые помощники вошли в столкновение друг с другом. В один прекрасный день мы обнаружили, что в одном очень сложном деле нам придется представлять противоположные стороны.

За завтраком мы прошлись по основным моментам дела, как начинающие боксеры перед первым раундом. В конце концов, мы стали обсуждать соответствующие положительные моменты в позициях наших клиентов. Мы расположились в маленьком кафе при гостинице в городке Вильсон. Амбарные потолки там выкрашены красной краской, на стенах забавное смешение современного искусства и старинных фотографий, а сама комната

разделена пополам двусторонней стойкой, по обе стороны которой стоят разношерстные столики и стулья. Мой друг говорил спокойно, но в его словах угадывалась глубокая озабоченность с виду неразрешимыми обстоятельствами его клиента. Он говорил и о том, что знает моего клиента многие годы.

— Хороший он человек, — сказал он, — очень хороший.

При мысли о том, что наши клиенты попались в ловушку, из которой ни одна из сторон не вырвется без непоправимого ущерба, меня охватило ощущение неловкости и бессилия. И еще хуже было от сознания того, что в такую же точно ловушку попали мой друг и я.

Мы уже собирались уходить, когда к нашему столику подошел человек в рабочей одежде и поклонился нам как знакомый.

— Присаживайтесь, — пригласил его мой товарищ и повернулся ко мне. — Хочу представить тебе моего клиента.

Я понял, что появление клиента в кафе, в то время как мы обсуждали его дело, — одна из тех непредвиденных случайностей, которые все-таки иногда происходят.

— Расскажите мистеру Спенсу о своем деле, — предложил мой друг своему клиенту.

— Ты уверен, что это нужно? — спросил я беспокойно (обычно адвокаты советуют своим клиентам не давать никакой информации противоположной стороне, чтобы эту информацию нельзя было использовать во вред).

— Уверен. Факты всегда остаются фактами.

И он добавил:

— Я знаю тебя как разумного человека, и доверяю тебе. Я считаю тебя достаточно справедливым человеком, который может выслушать моего клиента, когда он говорит правду.

Я выслушал его. Час спустя я покинул кафе. Этот рассказ повлиял на меня. Энтузиазм, который первонациально вызывала у меня позиция моего клиента, сильно поутих. Я взглянул на дело с другой точки зрения. Я

почувствовал страдания этого человека. Я слышал, как дрожал его голос. Видел его напряженное лицо и боль в глазах. Я понял справедливость его дела с его точки зрения. Друг мой не давил на меня, не пытался навязать мне свое мнение. Он не предлагал компромиссов и не требовал никаких заверений. Он был только учтив, как настоящий воин. Его доводы были, в сущности, и не доводами вовсе. Он всего лишь дал мне понять, что верит в меня, как в справедливого человека, и надеется, что я поступлю по справедливости. Сила его довода заключалась в том, что он наделил меня, своего оппонента, своей верой в мою честность и благородумие.

Не пытаясь мной манипулировать, друг переложил на мои плечи часть ответственности за справедливость. И я принял ее. Я до сих пор ощущаю этот груз ответственности. Мы не приняли окончательного решения в этом деле, ведь дело моего клиента тоже было правое. Но двое старинных друзей, которые понимают силу убедительных доводов, разрешат конфликт корректным и справедливым образом, даже не вступив в спор.

ИТАК: научиться понимать, когда спорить, так же важно для победы, как научиться, как спорить.

3

источники силы

Пистолет, который стреляет в обе стороны

ЗАМОК: Я человек слабый. Все, кого я знаю, сильнее меня. Как же я могу их победить?

КЛЮЧ: Источник и твоей, и его силы — в тебе.

Тайный источник силы. В споре я встречаюсь с силой, силой другого. Это та сила, которую я хочу преодолеть и которая пугает меня. Но в то же самое время она увлекает меня, и я мечтаю отыскать ее источники. Если я сумею понять ее природу, пойму, как ее обрести и как сохранить, я стану обладателем собственной огромной силы. Я желаю силы. Она мне нужна для победы.

Что такое сила? В каждом из нас есть сила, отличающая нас от всех остальных. Сила дает нам возможность развиваться и раскрывать свой потенциал. Она — тот огонь в крови, который побуждает нас действовать. Это — наша созидающая энергия. Это наши радость и горе, наши гнев и боль. Эта сила и является нашей индивидуальностью, удивительной смесью черт характера, способностей и опыта, уникальный отпечаток души. Сила принадлежит нам и только нам. Господь щедро наделил нас

сю, и, без сомнения, это драгоценный дар. Им нельзя разбрасываться. Силой нельзя злоупотреблять, иначе она разрушит нас самих. От нее невозможно отречься или избавиться, иначе мы утратим самих себя.

Как действует сила. Сила — это в первую очередь мысль и восприятие. Сила, с которой я сталкиваюсь, всегда оказывается такой, какой я ее воспринимаю. Позвольте мне рассказать об этом подробнее. Чужая сила имеет надо мной такую власть, какую я сам ей приписы whole="true">ваю. Чужая власть является продуктом моего разума. Таким образом, источник чужой силы находится в моем мозгу.

Чужая сила имеет надо мной такую власть, какую я сам ей предоставлю. Эта власть — мой подарок. Я могу наделить других всемогуществом или не дать никакой власти, как не дают ее детям. Если я наделяю другого властью, которой он обладает, разве не оказываюсь я в результате лицом к лицу с самим собой? Моя сила становится моим собственным оппонентом, моим врагом. С другой стороны, если другой обладает силой, а я не воспринимаю ее, то она на меня не действует.

Мой сосед представляется мне приятным человеком. Он ежедневно лелеет в саду розы, и при этом его лицо всегда озаряет улыбка. У него нет надо мной никакой власти, поскольку я никогда ее ему не давал.

Но если я попрошу соседа объяснить мне, как правильно ухаживать за розами, то тем самым я наделю его властью научить меня, как любить цветы и их жизнь. Если же я попрошу подписать петицию о переизбрании мэра, я тем самым наделю его еще большей властью: я сделаю его человеком, который может поддержать или отвергнуть мое предложение, влияя таким образом на политическую карьеру другого человека. Если меня свалит сердечный приступ при посещении его розового цветника, я сделаю его возможным спасителем моей жизни. Но вся эта власть исходит от меня, от моего представления о нем, как о человеке, который может научить меня выращивать розы, помочь в переизбрании мэра или способного помочь мне выжить.

Нажмите здесь, чтобы купить полную версию
КНИГИ