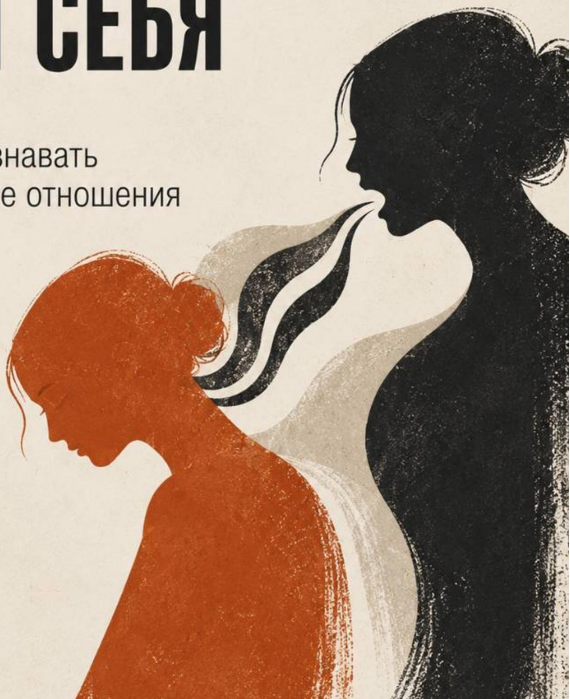


Дружба БЕЗ ВРЕДА для себя

Как распознавать
нездоровые отношения

Ари Кейн



Ари Кейн

**Дружба без вреда для
себя. Как распознавать
нездоровые отношения**

*<https://litres.ru/74645994>
SelfPub; 2026*

Аннотация

После встречи с другом вы снова чувствуете себя хуже, чем до неё?

Ваш успех обесценили, секрет пересказали, помощь приняли как должное. А вы всё ещё оправдываете человека: «Мы столько лет дружим». Эта книга помогает заметить зависть и корысть за привычной близостью, отличить обычную ссору от отношений, в которых вами пользуются, и решить, кому стоит доверять дальше.

Здесь есть и разговор о примирении, и способы увеличить дистанцию. Долгая история дружбы не обязывает вас терпеть её любой ценой.

Содержание

Глава 1. Почему друзья ранят тебя, когда ты искренен	4
Глава 2. Искренние дружеские отношения: остерегайтесь формализма	34
Дружба также предполагает взаимность: человек, который только берет, не подходит в друзья	41
Глава 3. Распознавайте фальшивых друзей и не тратьте на них свои силы и чувства	70
Глава 4. Кто общается с чернилами, тот чернеет: держитесь подальше от друзей, которые не приносят вам никакой пользы	101
Конец ознакомительного фрагмента.	105

Дружба без вреда для себя. Как распознавать нездоровые отношения

Глава 1. Почему друзья ранят тебя, когда ты искренен

Каждому из нас нужны друзья, ведь друзья — это те, кто всегда готов помочь, и кому не нужно говорить «спасибо», те, кого можно беспокоить, не извиняясь, те, с кем хочется видеться и в радости, и в печали. Без друзей в нашей жизни не хватает солнечного света, тепла и радости. Однако, завязывая дружбу, нужно быть бдительным, ведь твоя искренность может обернуться для тебя болью. Поэтому друзей тоже нужно делить на категории: тем, кому можно открыть душу, открывай, а с теми, кому не стоит, лучше быть осторожнее. Не позволяй друзьям рядом с тобой навредить тебе. Глава 1: Почему друзья могут ранить тебя, когда ты искренен...

Самые близкие люди причиняют боль легче всего, и тебе некуда бежать

В повседневной жизни мы замечаем одну вещь: как только нас ранят, часто оказывается, что эта боль исходит именно

от тех, кто рядом с нами, именно от тех друзей, которым мы доверяем больше всего. Один американский писатель однажды написал статью под названием «Секреты жизни, которые нужно знать», в которой он раскрыл те неприятные подробности жизни, которые заставляют нас чувствовать себя неловко. Одним из них является «обида со стороны близких и друзей». Автор утверждает, что самые опасные для вас люди в этом мире — это именно те, кто находится рядом с вами, и что те, кто любит вас больше всего, в конечном итоге могут стать теми, кто ненавидит вас больше всего.

Психологи считают, что обиды между друзьями, как правило, неизбежны. Это похоже на ежей: какими бы крепкими ни были отношения между ними, как только они пытаются сблизиться, они могут, сознательно или бессознательно, причинить друг другу боль. Поэтому во многих случаях взаимная обида предопределена. Например, друзья, благодаря взаимному доверию и близости, часто говорят без оглядки, высказывая всё, что приходит на ум, и именно такая чрезмерная самоуверенность и недостаточная бдительность приводят к неверно сказанным словам и непреднамеренному причинению вреда другому человеку.

В одном из последних исследований по криминологии приводятся данные, вызывающие настоящий ужас: 17 % убийств совершаются между друзьями или братьями, а 21 % обвинений исходит от тех, кому вы доверяете больше всего. А в делах о коррупции примерно 67 % преступников сдают-

ся своими близкими, причем подавляющее большинство из них — это друзья, с которыми вы на «ты». С прогрессом общества и развитием экономики друзья постепенно превращаются в «опасных элементов» в нашем окружении.

Причина того, что нас постоянно обманывают близкие люди, а друзья наносят нам удары и причиняют боль, заключается в слишком тесных связях: он знает о вас всё, знает вас досконально, и именно поэтому может найти на вас козырь. Возможно, сейчас вы живёте в мире и согласии, называете друг друга братьями, помогаете и поддерживаете друг друга, но кто знает, может быть, однажды он предаст вас и станет использовать вас как инструмент для обмена выгодами.

Учёные обнаруживают, что их друзья часто присваивают себе их научные результаты; люди, работающие в офисе, замечают, что коллеги и друзья часто пытаются присвоить себе их заслуги; влюблённые обнаруживают, что их любимого человека может увести даже самый близкий друг. Это происходит потому, что друзья слишком хорошо знают нас и досконально разбираются в нашей жизни. Когда отношения хорошие, это способствует укреплению связей, а когда отношения плохие, это часто становится потенциальной угрозой, потому что друзья всегда могут найти твои слабые места и безжалостно атаковать их.

Роджерс — выдающаяся фигура Уолл-стрит, его даже считают самым дальновидным международным инвестором в мире. В 1984 году из-за обвала австрийского фондового

рынка многие начали массово выводить свои инвестиции, но Роджерс считал, что рынок Австрии обязательно резко вырастет, поэтому воспользовался ситуацией и практически скупил все австрийские акции и облигации. В результате на следующий год австрийский фондовый рынок начал расти, индекс поднялся на 145%, Роджерс получил огромную прибыль, и благодаря этому его прозвали «отцом австрийского фондового рынка».

Другой финансовый магнат, Сорос, заметил инвестиционный талант Роджерса и вместе с ним основал фонд «Квант». Под руководством Роджерса средняя доходность фонда на протяжении десяти лет превышала 50 %, что стало неповторимым чудом и принесло обоим огромные доходы. Однако в 1979 году, когда оба процветали на фондовом рынке и наслаждались безграничной славой, Комиссия по ценным бумагам и биржам США (SEC) подала иск против Сороса в Федеральный окружной суд США в Нью-Йорке, обвинив его в манипулировании рынком, мошенничестве и нарушении положений Федерального закона о ценных бумагах, касающихся противодействия манипуляциям.

Роджерс был человеком, очень заботившимся о своей репутации, и он твердо верил, что его компания ведет законную деятельность, поэтому посоветовал Соросу не признавать вину. Однако непосредственно перед судебным заседанием Сорос, не поставив Роджерса в известность, подписал «Соглашение о признании вины», что означало, что он при-

знал предъявленные обвинения и согласился выплатить компенсацию. Узнав об этом, Роджерс был глубоко разочарован и понял, что Сорос просто использовал его, поэтому решил покинуть «Квантовый фонд».

Через несколько месяцев Сорос за большие деньги нанял в Лондоне компанию, которая с помощью фиктивных счетов «помогла» Роджерсу приобрести британские государственные облигации. Роджерс об этом совершенно не знал; он понимал, что на каждый счет, открытый для покупки облигаций, выпущенных британским правительством, налагаются чрезвычайно строгие ограничения, и что подобные махинации только запятнают его репутацию и честность. Роджерс, по сути, полностью разглядел истинное лицо своего друга и пришёл к выводу, что дальнейшее сотрудничество с Соросом принесёт ему только ещё больший ущерб. В конце концов, между ними произошла громкая ссора, и Роджерс покинул фонд «Квантум».

Хотя мы всегда говорим, что в жизни нужны друзья, и восхваляем помощь, которую они нам оказывают, из-за постоянного общения и глубокого знания друг друга такие отношения зачастую превращаются в кошмар. Нам следует помнить одну фразу: тот, кто ранит тебя сильнее всего, — это, как правило, тот, кто находится ближе всего к тебе. С одной стороны, ближним людям легче всего нанести удар; с другой — они легче всего завоевывают твоё доверие.

Французский писатель Виктор Гюго однажды сказал:

«Либо лучший друг, либо самый страшный враг». Поэтому вам всё же нужно быть осторожным и настороже: даже с самыми лучшими друзьями нужно уметь держать дистанцию, хранить свои секреты и не терять должной бдительности. Ведь как только вы раскроете всю душу, все ваши недостатки окажутся в поле зрения друга, и когда возникнут разногласия и конфликты, вы лишитесь всякой защиты.

Временные разногласия могут стать причиной, которая ранит вас

При общении с друзьями неизбежно возникают противоречия и конфликты, ведь у каждого человека есть определенные различия в образе мышления, привычках, ценностях, жизненном опыте и уровне образования. Эти различия могут вызывать противоречия и конфликты. Кто-то говорит, что войны между друзьями бывают либо спокойными, как вода, либо яростными, как огонь — эта фраза очень образно описывает споры, которые могут возникать между друзьями. Когда возникают разногласия, некоторые друзья выбирают более мягкий подход к общению, благодаря чему между ними не возникает неприятных моментов, а в спокойной обстановке достигается консенсус. Однако между друзьями могут происходить и ожесточённые ссоры: из-за несовпадения точек зрения стороны спорят до покраснения лиц, а иногда даже до рукоприкладства.

Не стоит рассчитывать, что каждый раз удастся решить проблему мирным путём — в конце концов, серьёзные раз-

ногласия вполне могут привести к серьёзному конфликту, просто в большинстве случаев мы этого не осознаём. Вам может казаться, что это всего лишь мелочи, но разногласия часто приводят к противостоянию и становятся причиной ваших страданий. На самом деле многие друзья могут быть довольно эгоистичны: они жаждут вашего понимания и надеются, что их точка зрения будет принята окружающими. Когда же вы высказываете иное мнение, это может заставить их почувствовать себя пренебреженными и оскорбленными, что, в свою очередь, может вызвать у собеседника неприязнь и враждебность. Кроме того, отношения между друзьями часто носят непринужденный характер, и в разговоре обе стороны склонны говорить прямо и откровенно, что неизбежно приводит к повышению тона, а это, в свою очередь, может усугубить противоречия и разногласия.

В эпоху Северного Сун жил литератор по имени Чжао Юйчэн, который очень увлекался антиквариатом, а его друзьями были либо богатые коллекционеры антиквариата, либо литераторы и ученые, обладающие свободным временем и увлечениями. Они часто собирались вместе, чтобы изучать антиквариат и делиться своими коллекциями, и, естественно, их отношения складывались очень хорошо. Однако среди этих коллекционеров Чжао Юйчэн считал себя настоящим знатоком, разбирающимся как в древности, так и в современности, а в изучении антиквариата он, по его мнению, превосходил всех остальных на целый уровень: говорят, что

ему достаточно было одного взгляда, чтобы определить возраст, ценность и время находки того или иного предмета.

Однажды он услышал, что сосед, крупный купец, раздобыл бронзовый предмет эпохи Западного Чжоу, и отправился вместе с другом полюбоваться им. Однако, увидев эту редкость, Чжао Юйчэн смутно почувствовал, что это вовсе не памятник эпохи Западного Чжоу, и его друг также считал, что это бронзовый предмет, изготовленный в более позднюю эпоху. Тем не менее между ними возникли разногласия по поводу конкретного периода: Чжао Юйчэн считал, что, хотя этот бронзовый предмет и не относится к эпохе Западной Чжоу, он, вероятно, был изготовлен мастерами эпохи Восточной Хань и по-прежнему представляет собой значительную ценность. А друг Чжао Юйчэна полагал, что этот предмет — чистая подделка, возраст которой не превышает 50 лет, а бронзовая пatina была намеренно нанесена фальсификаторами с целью обмана.

Чжао Юйчэн, опираясь на свой многолетний опыт коллекционера, упорно отстаивал свою точку зрения, считая, что его глаз никогда не ошибается, в то время как его друг утверждал, что не так давно видел похожий бронзовый предмет, который впоследствии оказался подделкой. Между ними разгорелся ожесточённый спор, что сильно ущемило самолюбие Чжао Юйчэна. Он считал, что, возможно, все в радиусе ста ли знают о его, Чжао Юйчэне, и о его положении в антикварном мире, да и сам он редко ошибается в оценке

предметов, а такие бронзовые изделия он изучил досконально. Поэтому он был уверен, что прав именно он, а его друг знает об этом очень мало и лишь строит самые простые догадки, что, по его мнению, было просто детской забавой.

Друг изначально не хотел вступать с Чжао Юйченем в слишком острую ссору: хотя он и не был таким же знатоком антиквариата, как Чжао Юйчен, он говорил только правду и не делал ничего неправомерного. Однако по мере того, как гнев Чжао Юйчена нарастал, он не смог удержаться от нескольких резких реплик в ответ, в результате чего конфликт между ними усилился. В конце концов, словесная перепалка переросла в драку, в ходе которой Чжао Юйчен даже поранил друга в глаз.

Подруг, получив травму, был очень огорчён и подал на Чжао Юйчена жалобу в уездную администрацию, обвинив его в нанесении телесных повреждений, а также сообщив, что тот ранее незаконно обманывал людей, выманивая у них антиквариат. В результате дело приняло всё более серьёзный оборот: Чжао Юйчен и его друг начали подставлять друг друга, раскрыв множество неизвестных секретов, и в конце концов оба были наказаны по 30 ударов палкой. После этого инцидента они разорвали отношения и больше никогда не общались.

На самом деле, много друзей наносят друг другу боль из-за разногласий, а некоторые даже разрывают отношения из-за этого. Например, Ленин и Сталин, Билл Гейтс и Пол Ал-

лен — все они пострадали друг от друга из-за разногласий и расстались из-за разницы во взглядах. Поэтому это, пожалуй, довольно распространённое явление, и чтобы смягчить конфликт и не допустить, чтобы нам самим был нанесён ущерб, мы должны уметь проактивно устранять разногласия, а способы их устранения можно свести к двум пунктам: доверие и понимание.

Разногласия между друзьями вовсе не так серьезны, как нам кажется, но, сталкиваясь с ними, мы часто придерживаемся мысли: «Я прав, а он неправ». В результате обе стороны, не желая уступать ни на йоту, постоянно обостряют конфликт, что в конечном итоге может обернуться против нас самих.

Для нас очень важно свести разногласия к минимуму и по возможности избегать потенциальных конфликтов; нам нужно снизить потенциальные риски до минимального уровня и постараться прийти к консенсусу на основе компромисса. Зачастую мы уделяем слишком много внимания чистым общим чертам в отношениях с друзьями, не осознавая, что именно терпимость к различиям — это то, что действительно нужно друзьям, и только так можно по-настоящему построить прочную основу дружбы. Когда мнение собеседника не совпадает с вашим, почему бы не постараться внимательно выслушать, что он говорит, а уже потом продолжить общение? Такой подход действительно помогает эффективно уменьшить разногласия. Если каждый проявит немного тер-

пимости, сможет понять мысли другого, будет готов поставить себя на его место и посмотреть на проблему с его точки зрения, то конфликты можно максимально смягчить, а противоречия — свести к минимуму.

Когда вы замечаете, что у вашего друга есть «шипы», возможно, они есть и у вас. Чтобы сблизиться и не причинить друг другу боль, нам нужно удалить эти «шипы». Только так мы сможем по-настоящему гармонично уживаться друг с другом, и продолжать идти рука об руку, несмотря на разногласия. В этом мире нет двух друзей, которые никогда не ссорятся, как нет и двух друзей, которые всегда ладят друг с другом. Проблемы и противоречия — это нормальное явление, но главное — уметь сдерживать свои эмоции и проявлять терпимость по отношению к другому, только так можно максимально устранить разногласия и барьеры между вами.

Чем сильнее ревность друга, тем легче тебе стать жертвой

Один человек имел счастье встретить Бога, и Бог пообещал исполнить одно его желание, причём при исполнении этого желания его друг также получит двойную награду. Услышав это, человек затруднился: если я получу один участок земли, то мой друг получит два; если я попрошу ящик золота, то мой друг получит два ящика; если я захочу красавицу, то это будет означать, что мой друг, который всю жизнь прожил холостяком, вдруг окажется в окружении двух красавиц. Чем больше этот человек думал, тем больше злил-

ся: он просто не мог смириться с тем, что его друг получит такую выгоду, и не мог смириться с тем, что у друга будет жизнь лучше, чем у него самого. Поэтому, собрав всю свою решимость, он сказал Богу: «Лучше вырвите мне один глаз!» Ведь в таком случае его друг тоже лишится обоих глаз.

Надо сказать, что зависть — это действительно страшная вещь: завистники склонны к психологическим извращениям, а те, кого они завидуют, обречены на страдания, и эти страдания, скорее всего, будут исходить именно от ваших друзей. Что касается друзей, то, поскольку вы часто бываете вместе, между вами легко возникают ситуации взаимного сравнения и соперничества. Именно поэтому они часто тайком подставляют вас, нанося ущерб вашей жизни и работе. Когда ты хочешь найти хорошую работу, он выступит и скажет тебе, что ни в коем случае не стоит связываться с такой работой, что эту работу не так-то просто выполнять, или что у этой работы, возможно, вообще нет перспектив; когда ты приблизишься к успеху, он выскочит, чтобы все сорвать. Когда ты захочешь завести красивую и обаятельную девушку, он, прикрываясь дружбой, будет шептать тебе на ухо плохие вещи о ней и время от времени напоминать, что «такая девушка тебе не подходит».

Говорят, что самое опасное в мире — это вызвать чью-то зависть, а самое-самое опасное — это вызвать зависть у близких друзей, потому что от самых близких людей зачастую труднее всего защититься: ты не знаешь, когда он нане-

сет удар, и даже не думаешь специально от него остерегаться. Поэтому в отношении друзей с сильной завистью следует быть осторожным, чтобы не попасть в их ловушку.

Для людей с сильной завистью всегда существует риск, что они станут «бомбой замедленного действия»: они часто совершают поступки, направленные на собственную выгоду за счет других, а порой даже наносят ущерб другим, не получая при этом никакой выгоды для себя. Ведь для них главная цель — сбить тебя с вершины успеха, и они ни за что не дадут тебе жить спокойно. Немецкий писатель Гете сказал: «Ненависть — это активное недовольство, а зависть — пассивное недовольство. Поэтому неудивительно, что зависть легко превращается в ненависть». Как только зависть превращается в ненависть, друг перестает быть другом и становится врагом.

В истории Китая ни у кого ненависть, порождённая завистью, не была столь сильна, как у великого генерала Пан Цзюаня. Изначально он вместе со своим старшим товарищем по ученичеству Сунь Бинь учился у Гуй Гуцзы, но, поскольку он жаждал мирской славы и богатства, он раньше всех спустился с горы и вскоре стал великим генералом в государстве Вэй, можно сказать, достигнув успеха и славы. Но именно в этот момент он узнал, что его старший товарищ по ученичеству тоже собирается спуститься с горы. Еще хуже было то, что царь Вэй тоже слышал о славе Сунь Биня и подумал: раз Пан Цзюань уже столь велик, то и его старший

товарищ по ученичеству не может быть хуже.

Вскоре царь Вэй лично послал за Сунь Бином и пообещал ему высокую должность и титул маркиза. Это вызвало у Пан Цзюаня сильное беспокойство: с детства он завидовал тому, что Сунь Бинь обладал большей сообразительностью, чем он сам, но тогда они учились у одного учителя, поэтому он сдерживал своё недовольство и по-прежнему относился к Сунь Бину как к хорошему другу. Но теперь ситуация полностью изменилась: Сунь Бин мог поставить под угрозу его положение в глазах царя Вэй и его карьерные перспективы. Поэтому эта зависть быстро превратилась в ненависть, и в результате этот «добрый брат» и «хороший друг», которого Сунь Бин всегда уважал, тайно затеял интригу и ложно обвинил его, в результате чего тот оказался в тюрьме. Мало того, Пан Цзюань подверг Сунь Биня жестокому наказанию, вырезав ему коленную чашечку, что сделало Сунь Бина инвалидом на всю жизнь.

Хотя позже Сунь Бин, притворившись сумасшедшим в тюрьме, избежал наказания, ему пришлось до конца жизни проводить время в инвалидном кресле. Можно предположить, что с тех пор он держался подальше от друзей, питавших к нему зависть, и что это событие оставило в его душе глубокий психологический шрам.

Именно поэтому мы ни в коем случае не должны терять бдительность по отношению к тем друзьям, у которых нездоровый менталитет и которые склонны к зависти, ведь за их

улыбками может скрываться серьезно нарушенное равновесие и извращенное сердце, и как только они решат напасть на вас, ваше положение может оказаться крайне неблагоприятным. Поэтому, пока вы продолжаете жаловаться на то, что друзья постоянно причиняют вам боль, вам следует как можно раньше выявлять и дистанцироваться от тех, кто склонен к зависти. Конечно, есть ещё один очень важный момент: не стоит чрезмерно хвастаться своими достижениями перед друзьями, не нужно постоянно, по любому поводу, упоминать о своих успехах; лучше вести себя сдержанно, так вы сможете максимально устранить внутреннее неравновесие у друзей.

Отрицание приносит ощущение собственной значимости, а ваше существование, возможно, не имеет для него никакого значения

Известный поэт Соро в детстве подружился с одним мальчиком, но тот постоянно искал поводы, чтобы принизить и опровергнуть его: как только Соро открывал рот, тот обязательно приводил множество аргументов против. Соро не мог этого понять: разве хорошие друзья не должны понимать и поддерживать друг друга? Как может быть друг, который при каждом удобном случае полностью отрицает другого? Взрослея, Соро изучил некоторые основы психологии и постепенно понял, что тот мальчик на самом деле страдал от сильного комплекса неполноценности. Для него отрицание других приносило наибольшее удовольствие, поскольку через такое

отрицание он мог усилить собственное чувство значимости, а слово «друг», с точки зрения того мальчика, не имело абсолютно никакого значения — его единственное преимущество заключалось в том, что оно позволяло ему с легкостью язвить и отрицать.

Часто мы тоже сталкиваемся с подобными переживаниями, как у Соро: будь то в общественных местах или в частной обстановке, всегда найдутся друзья, которые без церемоний нас отрицают, вызывая у нас сильное чувство неловкости. Конечно, сталкиваясь с такими друзьями, следует четко понимать: с ними совершенно не стоит поддерживать отношения, ведь, скорее всего, они и не считают вас другом, а просто используют в качестве «подушки для вымещения злости» — объекта для нападок. Такие люди, как правило, страдают сильным комплексом неполноценности, и чтобы скрыть это, им необходимо постоянно отрицать и унижать вас, постоянно принижать вашу ценность — словно только так они могут подчеркнуть собственную значимость и статус.

Еще очень давно кто-то обнаружил это весьма необычное психологическое явление. Известный психолог Фрей провел исследование и обнаружил, что примерно 23 % людей склонны принижать своих друзей, причем у 5 % из них эта склонность проявляется в особенно выраженной форме. У этих людей обычно есть одна общая черта — низкая самооценка. В повседневной жизни они не получают признания со сторо-

ны окружающих или бояться его лишиться, поэтому рассматривают своих друзей как объект для вымещения своих эмоций. Принижая друзей, они тем самым дают понять окружающим: «Я лучше и сильнее всех, кто меня окружает».

Фрей назвал это психологическое явление «эффектом Уотсона»: некоторые люди с низкой самооценкой всегда стремятся стать Шерлоком Холмсом, а предпосылкой для этого является поиск себе Уотсона. Поэтому они постоянно отчаянно ищут человека, слабее себя, и сознательно или бессознательно стремятся сделать своих друзей еще слабее, чтобы у них появился шанс привлечь к себе больше внимания и получить признание.

«Эффект Уотсона» зачастую разрушает дружбу. Скажем прямо: те, кто постоянно принижает друзей, как правило, не заботятся о них по-настоящему и не способны на настоящую дружбу. В их глазах друг — всего лишь инструмент, с помощью которого они оценивают себя, украшают себя и создают себе имидж. Они могут в любой момент принизить друга, в любой момент свести на нет его ценность, и, находясь рядом с ними, вы станете ни на что не годным человеком.

Чжоу Сюэ и Юй Минь — однокурсницы по университету. У обеих отличные успехи в учебе, однако их материальное положение кардинально различается. Чжоу Сюэ родом из деревни, где условия жизни очень тяжелые; всю плату за обучение она одалживала у родственников и друзей, а также полагалась на студенческие ссуды и стипендии, чтобы про-

должать учебу. Юй Минь же — городская жительница, её родители занимают высокие должности в компании, семья состоятельная, и с самого детства она была окружена брендовыми вещами.

Чжоу Сюэ знала характер Юй Минь и понимала, что та всегда любила хвастаться, то намеренно, то ненамеренно демонстрируя свое богатство перед другими, из-за чего многие не хотели с ней дружить. Однако Чжоу Сюэ считала, что в этом нет ничего страшного, к тому же Юйминь очень заботилась о ней: всегда оставляла ей самое вкусное и отдавала ей свою ношеную одежду. Это очень трогало девушку из бедной семьи, поэтому она искренне хотела подружиться с Юйминь и была готова стать её подругой, пусть даже единственной.

На третьем курсе Юйминь стала часто, то намеренно, то ненамеренно, брать Чжоу Сюэ с собой на вечеринки. Хотя Чжоу Сюэ не хотела туда ходить, ради Юйминь она всё же пошла на уступку. Однако после нескольких вечеринок Чжоу Сюэ стала чувствовать себя неловко: Юй Минь часто унижала её в присутствии других или любила подшучивать над ней. Например, во время еды Юй Минь могла без зазрения совести выпалить: «Чжоу Сюэ, ешь первая. У вас дома, наверное, едят только сушеную репу, а здесь ты можешь полакомиться побольше». А когда речь заходила об украшениях, одежде и косметике, Юй Минь совершенно не заботилась о самолюбии Чжоу Сюэ и часто говорила: ««Не говори-

те ерунду, Чжоу Сюэ никогда этим не пользовалась. Дети в её деревне даже не наедаются досыта, как они могут позволить себе такие роскошные вещи?» Иногда она прямо в лицо говорила Чжоу Сюэ: «Разве одежда, которую я тебе подарила, не красивая? У меня дома ещё одна такая, в следующий раз принесу, чтобы ты её надела».

Такие слова были слишком обидными, из-за чего Чжоу Сюэ часто не могла поднять голову перед одноклассниками. Однажды одна из одноклассниц из добрых побуждений посоветовала Чжоу Сюэ, что Юй Минь — очень злая девушка, и именно потому, что она считает Чжоу Сюэ слишком честной, часто высмеивает её перед другими. Эта одноклассница также рассказала, что Юй Минь не раз говорила перед другими, будто Чжоу Сюэ тайком пользуется её косметикой. Услышав это, Чжоу Сюэ наконец всё поняла: она была лишь пешкой в руках Юй Минь, которой та пользовалась, чтобы похвастаться, а все эти так называемые друзья и искренность оказались фальшивкой. Поняв это, Чжоу Сюэ решительно порвала с ней отношения, и с тех пор они больше ни слова не обменялись.

Такая психология унижения, возможно, является психологической стратегией, часто схожей с приёмами, используемыми в кино: некоторые режиссёры, чтобы подчеркнуть красоту и ум главной героини, часто подбирают уродливого и глупого второстепенного персонажа; чтобы выделить способности и смелость главного героя, второстепенный персо-

наж может быть изображён в образе какого-нибудь «тупицы». Этот огромный контраст в образах действительно может сыграть определенную роль в создании рельефа, но для многих второстепенных персонажей это весьма несправедливо. А в кругу друзей такое разделение на главных и второстепенных, на высоких и низких, как правило, наносит ущерб дружбе. Если друг, стремясь подчеркнуть свой имидж и статус, постоянно принижает вас на глазах у других, ставит вас в неловкое положение или намеренно унижает, то вам действительно нет смысла продолжать эту дружбу.

В отношениях с таким другом вы часто окажетесь в пассивной роли: вас будут постоянно эксплуатировать и использовать, а когда вас очернят до полного унижения, когда он достигнет своей цели — доказать свою правоту, — ваша ценность как средства использования иссякнет, и в конце концов вас безжалостно бросят.

Настоящие друзья должны поддерживать и воодушевлять друг друга. Те, кто строит своё счастье и радость на чужом горе, те, кто использует чужую несостоятельность, чтобы подчеркнуть собственную компетентность, вовсе не заслуживают того, чтобы вы уделяли им внимание и заботились о них. Вам следует самостоятельно держаться подальше от таких людей, чтобы не стать для них средством для достижения целей и не оказаться под ногами.

Стремясь к доминированию, твоя слабость заставляет его терять лицо

Мы все понимаем одну простую истину: в животном мире лев и овца никогда не живут в одной стае, потому что сила льва легко может лишить овцу жизни. Можно сказать, что союз льва и овцы — это дисбаланс в образе жизни, который может принести проблемы и тому, и другому.

Говорят: «Подобное притягивает подобное, люди объединяются в группы». Формирование любой группы почти всегда следует этому закону: например, сильные люди обычно общаются с сильными, выдающиеся люди предпочитают общаться с выдающимися, а бедные и слабые, находящиеся на самом дне, обычно общаются с людьми средних способностей и слабой позицией. Такой способ подбора партнеров часто кажется более разумным, поскольку только так можно поддерживать баланс внутри группы и гарантировать, что все её члены будут жить в мире и согласии.

Часто мы замечаем, что друзья, занимающие более высокое социальное положение и имеющие лучшие условия жизни, намеренно отстраняют нас, особенно в важных ситуациях: они часто, сознательно или бессознательно, игнорируют нас, держатся на расстоянии и даже делают вид, что не знают нас. На самом деле такая «пристрастность» и «снобизм» очень распространены в современном обществе. Очевидно, что этот разрыв в статусе и престиже влияет на ваше нормальное общение: ваш друг начинает стремиться к кругам более высокого уровня, он жаждет общаться с более успешными людьми, а ваше присутствие рядом только тянет

его вниз, становясь обузой, мешающей ему подняться выше, или, иными словами, ваша скромность может навредить его имиджу в глазах высокопоставленных лиц. Он не хочет, чтобы другие знали, что он общается с таким бедным другом, как ты, не хочет, чтобы о нем думали как о человеке, у которого есть такой бесполезный друг, как ты, поэтому он обязательно найдет способ отдалиться от тебя и даже безжалостно оттолкнет тебя.

Таким амбициозным друзьям нужны более влиятельные помощники, а также сильные личности, которые бы выгодно подчеркивали их собственную значимость, а слабый друг только заставит их потерять лицо и подорвет их уверенность в себе. Особенно это касается тех, кто уже добился успеха и славы: чтобы подчеркнуть свою уникальность, они очень заботятся о своем имидже и статусе, и когда рядом с ними появляется такой бедный друг, как ты, они могут сильно переживать, не нарушишь ли ты спокойствие их жизни.

На самом деле ты явно чувствуешь ту отчужденность, которую вызывает разница в социальном положении. Раньше он, возможно, с удовольствием проводил с тобой время, но теперь он не пригласит тебя к себе домой, не поведет в дорогой отель на ужин, не познакомит со своими друзьями и тем более не возьмет с собой на какой-нибудь престижный банкет. Он стремится постоянно подниматься по социальной лестнице, стремится стать представителем более высокого социального слоя, а ты, очевидно, уже не вписываешься

в его круг общения — твоё появление только нанесёт ущерб его статусу и имиджу. Избавление от такого «несоответствующего» друга — это лишь вопрос времени.

У Чжу Юаньчжана когда-то было много верных друзей — они росли вместе с ним с детства, и их отношения всегда были очень хорошими, ведь все они были из бедных семей и всегда поддерживали друг друга в жизни. Однако когда Чжу Юаньчжан начал стремиться к власти, он один за другим забыл и бросил этих друзей, потому что они уже не представляли для него никакой пользы.

Особенно после того, как Чжу Юаньчжан стал императором, к нему пришли многие друзья, надеясь найти приют. Хотя он и вел себя с ними приветливо, на самом деле он не хотел принимать этих друзей, поскольку их появление означало раскрытие его прошлого. А императоры в то время придавали огромное значение родословной, поэтому Чжу Юаньчжан всегда изо всех сил старался повысить свой статус, стараясь игнорировать и замалчивать своё неславное прошлое. Для Чжу Юаньчжана те крестьяне и нищие, с которыми он дружил в прошлом, были пятном на его репутации; он ни за что не позволял никому узнать, что когда-то сам был крестьянином, нищим и монахом, поэтому Чжу Юаньчжан всегда отвергал своих бедных друзей.

Некоторые друзья, стремясь наладить отношения с Чжу Юаньчжаном и завоевать его расположение, даже рассказывали другим о том, как в былые времена вместе с «Чжу

Чжунба» (прежнее имя Чжу Юаньчжана) пасли овец и коров, а также о том, как они вместе с ним воровали бобы. Но эти позорные эпизоды для Чжу Юаньчжана были словно неизгладимый чёрный шрам; он не мог терпеть, когда пятна его прошлого снова и снова вытаскивали на свет и подробно обсуждали. Поэтому Чжу Юаньчжан в ярости обрушивался на этих людей, обзывая их бредовыми болтунами, делал вид, что не знает их, и в конце концов казнил их. На самом деле всё это происходило потому, что он уже не нуждался в этих обездоленных друзьях — эти слабые люди могли стать для него лишь обузой.

Конечно, Чжу Юаньчжан одновременно повысил в должности Сюй Да, который также был его бывшим хорошим другом. Однако, в отличие от тех крестьянских друзей, Сюй Да обладал выдающимися военными способностями и высоким боевым мастерством — он был редким талантом. Находясь рядом с таким человеком, Чжу Юаньчжан не боялся потерять лицо или того, что другие будут смотреть на него свысока. Из этого видно, что Чжу Юаньчжан относился к друзьям избирательно: чем сильнее были способности человека, тем лучше он мог подчеркнуть свои собственные способности и статус; напротив, друзья, не имевшие ни статуса, ни ценности, только мешали ему.

Американский психолог Эрик считает, что дружба имеет временный характер и классовую принадлежность, а многие люди преувеличивают эту классовую принадлежность, что

порождает идеи о превосходстве и подчинении. Хотя это и является нездоровым представлением о межличностных отношениях, нельзя отрицать, что большинство людей, вероятно, придерживаются подобных взглядов, то есть по мере личного развития мы будем постоянно менять друзей на своем пути вперед, постоянно повышая их «качество». Что же касается слабых товарищей, то они постепенно будут отсеиваться на пути развития.

Именно поэтому иногда нельзя быть слишком наивным: если ваш друг стремится залезть на высокую ветку, стремится стать всё более успешным, то вам следует быть готовым к тому, что он вас отсеет, особенно когда на его лице появляется выражение презрения. В таком случае нужно с тактом уйти, а не ждать, пока отношения не затянутся, и тогда вы будете вынуждены уйти — это только усугубит ваше унижение. В конце концов, случаи, подобные тому, как Пикассо, достигнув успеха и славы, по-прежнему был готов общаться с парикмахером низкого социального положения, встречаются нечасто, а такая драгоценная дружба в современном обществе — тем более редкость. Скажу прямо: если вы парикмахер, а ваш друг стремится стать Пикассо, вам нужно либо постараться стать таким же великим человеком, как Пикассо, либо, если у вас это не получается, спокойно оставаться парикмахером и уйти по собственной воле, чтобы избежать ненужных страданий.

Высокомерные люди обычно вымещают свою

злость на окружающих

В жизни всегда встречаются высокомерные люди, и у них обычно есть одна общая черта: они любят хвастаться и выставлять себя в лучшем свете. Из-за чрезмерной уверенности в себе они часто считают себя всемогущими и думают, что превосходят всех остальных. Конечно, демонстрируя и рекламируя свою «сильную» сторону, они, естественно, в первую очередь набрасываются на окружающих. Как их родственник, друг или коллега, вам приходится терпеть их высокомерный характер, их упрямство и самодовольство, а зачастую даже подвергаться грубым насмешкам и упрекам.

Почему такие люди начинают с тех, кто находится рядом? Причина в том, что высокомерный человек очень жаждет признания со стороны окружающих, поэтому он старается выглядеть как можно более сильным в своём кругу общения и отчаянно стремится стать центральной фигурой в этом кругу, или, другими словами, заставить всех в кругу осознать его присутствие. А близкие и друзья как раз являются идеальными объектами, на которых он может продемонстрировать свою «силу» и устроить «спектакль» доминирования.

А для их друзей это, естественно, становится огромным ударом и причиной страданий. Ведь, будучи другом, вы, скорее всего, будете терпеть высокомерие собеседника и снова и снова проявлять к нему все большее терпение, что незаметно только подпитывает его самонадеянность. Вы даже не сможете дать ему необходимый совет, поскольку он будет считать,

что в его делах никому не положено вмешиваться; в худшем случае вы рискуете подвергнуться его упрекам и ненависти. В отношении такого друга не стоит питать иллюзий и чрезмерно идти на уступки — лучший выход — своевременно дистанцироваться, иначе вас ждут лишь ещё большие унижения.

В истории есть один довольно яркий пример — Сычуйский повелитель Сян Юй. Сян Юй обладал выдающимися способностями и пользовался большим авторитетом в глазах воинов, но был упрямым и самонадеянным, настолько, что часто не прислушивался к добрым советам других, а из-за подозрений и недоразумений его друзья один за другим отдалялись от него. Фан Цзэн — самый яркий пример: будучи «вторым отцом» Сян Юя, он всегда оставался преданным и действительно оказал Сян Юю огромную помощь; можно сказать, что чаще всего он выступал в роли друга.

Когда Сян Ю ещё не был известен и не набрал силу, он всегда прислушивался к словам Фань Цзена: практически всё, что говорил Фань Цзен, Сян Ю выполнял в точном соответствии с указаниями, не высказывая ни малейших сомнений. Однако по мере того, как Сян Ю становился всё сильнее, его амбиции, желания и самоуверенность чрезмерно раздулись. В этот момент он перестал прислушиваться к мнениям других и не хотел, чтобы кто-либо критиковал его идеи, поскольку, по его мнению, он был самым сильным, а его слова — самыми правильными.

Именно по этой причине отношения между Фань Цзэном и Сян Юй постепенно охладели: хотя Сян Юй по-прежнему с почтением называл Фань Цзэна «Яфу», эти отношения уже сводились лишь к родственным узам. Самый известный эпизод произошёл на пиру в Хунмэне, когда Фань Цзэн всячески убеждал Сян Юя убить Лю Бана, но Сян Юй, проявив нерешительность и чрезмерную самонадеянность, отпустил Лю Бана, и последующие события доказали, что Сян Юй действительно отпустил тигра обратно в горы.

После банкета в Хунмэне Фань Цзэн, будучи в ярости, произнес: «С этим молокососом невозможно строить планы». Фань Цзэн также с грустью заметил, что тем, кто захватит власть у Сян Юя, несомненно, станет Лю Бан, известный как «Господин из Пэй», и впоследствии эти слова оказались пророческими. После банкета в Хунмэне Сян Юй продолжал поступать по-своему, а Лю Бан и Чэнь Пин вскоре с помощью уловки «разделяй и властвуй» успешно посеяли раздор между Сян Юем и Фань Цзэном. Фан Цзэн, охваченный отчаянием, добровольно попросил об отставке и отправился домой, но в итоге этот старый друг Сян Юя, которого можно было назвать самым верным и надежным, безвинно умер от болезни по дороге домой.

Многие историки считают, что причиной того, что Фан Цзэн не пользовался доверием, был не план Чэнь Пина по разжиганию вражды, а высокомерие Сян Юя, поскольку, по его мнению, ему вовсе не нужно было, чтобы кто-то «указы-

вал ему, что делать», и не нужно было, чтобы кто-то «надо-едал ему на ухо». Он даже считал, что авторитет Фань Цзе слишком велик, а сам он слишком умен и уже превосходит его самого, чего он не хотел допускать, поэтому просто избавился от этого друга и косвенно привёл его к гибели.

Высокомерные люди, как правило, довольно самонадеянны: они не допускают, чтобы им на ухо говорили то, что им не нравится, категорически не допускают высказывания противоположных мнений и не терпят, когда кто-то превосходит их по своим способностям. Как только вы пересекаете эти границы, он обязательно проявит повышенную чувствительность и найдет способ нанести вам суровый удар. Можно сказать, что, дружа с высокомерным человеком, вы часто подвергаетесь опасности, как в пословице «общаться с правителем — все равно что общаться с тигром», потому что в его представлении любой друг — всего лишь приспешник, второстепенная фигура, вращающаяся вокруг него, и не имеющая никакого значения. В его глазах только он сам является самым важным, только он — центральная фигура.

В отношении таких людей нам следует сохранять трезвый ум: даже если вы считаете его искренним другом, он на самом деле не будет вас уважать, и вы даже можете пострадать от него, выполнив свои дружеские обязанности. Поскольку это так, мы должны осознавать свои возможности и по собственной инициативе держаться подальше от таких друзей, по возможности не вмешиваясь в их жизнь и работу, ведь

ваши благие намерения, скорее всего, будут неправильно истолкованы, что принесет вам ненужные неприятности. Только держась подальше и сохраняя молчание, вы сможете избежать ранений от «острого клинка» высокомерия.

Глава 2. Искренние дружеские отношения: остерегайтесь формализма

Что такое друг? Друг — это тот, с кем мы называем друга братьями? Друг — это тот, кто готов за нас в огонь и воду? Друг — это тот, с кем мы просто проводим время? Зачастую мы не до конца понимаем, что такое друг, не осознаем вес этих двух слов и не знаем, что они означают. Чаще всего мы уделяем внимание формализму: если человек на первый взгляд кажется достаточно преданным, если он на первый взгляд хорошо к нам относится, мы считаем, что с таким человеком стоит дружить, но не подозреваем, что некоторые именно под видом формализма обманывают нас, чтобы завоевать доверие, и в итоге наносят нам вред.

Говорят, что крепкие чувства укрепляются за рюмкой, но такие отношения не всегда долговечны.

Культура застолья — очень распространенное культурное явление. Она уже давно вышла за рамки простого приема пищи и в большей степени связана с общением: например, с деловыми переговорами, встречами друзей и разными развлекательными мероприятиями. За столом, естественно, неизбежно происходит взаимодействие, и такое общение действительно способствует укреплению связей между людьми;

многие знакомятся и узнают друг друга именно за столом.

Однако в настоящее время многие люди односторонне считают, что за столом с алкоголем удобно заводить друзей, и с большим удовольствием завязывают знакомства именно там. Мы часто говорим: «Глубокая дружба — за один глоток», и кажется, что те, кто за столом пьет с нами до упаду, могут считаться настоящими друзьями. Но на самом деле, можно ли по-настоящему доверять таким друзьям? Подходят ли для дружбы те, кто, как в романе «Войны и преступления», пьет с вами большими глотками и ест мясо большими кусками?

Хотя общение за столом действительно способствует обмену мнениями и укреплению отношений, друзья за столом не всегда являются искренними друзьями, если только вы не наивно верите, что выпивка действительно может породить настоящие чувства, и не думаете, что собеседник действительно откроется вам за столом.

Проще говоря, у друзей за столом есть много особенностей: во-первых, временность, то есть такие дружбы носят временный характер, возможно, они возникают лишь под влиянием сиюминутного порыва за столом, и со временем чувства могут постепенно ослабевать; во-вторых, географическая ограниченность — друзья за столом, как следует из названия, являются друзьями только за столом, и как только вы встанете из-за стола, собеседник, скорее всего, сделает вид, что не знает вас; в-третьих, развлекательный харак-

тер: то есть друзья за столом зачастую возникают для создания определенной атмосферы или в определенной обстановке. Например, многие за столом говорят несколько лестных слов, делают несколько комплиментов, и собеседник вполне может посчитать их близкими людьми, однако такой дружбе часто не хватает достаточной эмоциональной основы, и она носит скорее развлекательный характер, поэтому к ней не стоит относиться слишком серьезно.

«Если относиться к этому всерьёз, то ты проиграл» — эта фраза как нельзя лучше подходит к друзьям за столом или «друзьям по выпивке». На самом деле у таких друзей часто бывает много вредных привычек, и самая явная из них — недержание слова. Один писатель однажды сказал: «В этом мире есть две вещи, которые невозможно выполнить: одна — это бумажные деньги, сжигаемые для умерших, а другая — обещания друзей по выпивке». Мы часто сталкиваемся с такой ситуацией: когда знакомимся с новыми людьми за столом или на вечеринке, собеседник, стремясь сблизиться, часто щедро хлопает себя по груди и произносит такие вежливые фразы, как «Если что-то понадобится, просто скажи», «Обратись ко мне» или «Это я на себя беру». Однако когда вы действительно обращаетесь за помощью, он начинает отмазываться и не хочет помогать.

Однажды Марк Твен посетил прием, где несколько членов законодательного собрания штата, узнав его имя, подошли к нему, чтобы поднять тост, и они быстро нашли общий

язык. Тогда Марк Твен высказал просьбу: он надеялся, что законодательное собрание даст указание соответствующим ведомствам пополнить библиотеки некоторых местных школ новыми книгами. В тот момент все депутаты с готовностью согласились, и Марк Твен был очень рад, но спустя полгода его предложение так и не было выполнено.

В конце года, когда Марк Твен выпустил новую книгу, к нему лично пришёл поздравить даже губернатор. Тогда он вновь встретил этих депутатов, которые с самого начала вели себя очень дружелюбно, словно были давними друзьями Марка Твена. Однако Марк Твен нарочно притворился удивлённым и сказал губернатору: ««Простите, но я, кажется, не знаю этих людей». Услышав это, те почувствовали себя неловко и с поникшими головами ушли.

Чжао Бэньшань однажды сказал в сценке: «Слова, сказанные за столом, не имеют значения». Исходя из этого, можно сделать вывод, что друзья, с которыми вы общаетесь за столом, тоже не заслуживают доверия. Мы должны быть осторожны и не доверять людям слепо. Если невыполнение обещаний — лишь один из недостатков, то некоторые «друзья за столом» могут действительно причинить вам вред.

Некоторые молодые люди часто заботятся о своем престиже и любят первыми предлагать оплатить ужин, чем и пользуются некоторые «друзья за столом» и «друзья по еде и выпивке». Некоторые люди под предлогом завязывания дружбы за столом изо всех сил льстят вам, пытаются сблизить-

ся с вами и вливают вам в голову сладкие обещания, создавая впечатление, будто они очень хотят стать вашими хорошими друзьями. Однако, когда дело доходит до оплаты, они либо ускользают под предлогом, либо хранят молчание, делая вид, что ничего не слышат и не понимают. У таких «друзей по выпивке» есть только одна причина, по которой они к вам хорошо относятся: они надеются полакомиться за ваш счет. Эти расходы на еду — это цена, которую вы платите за «дружбу», и, к тому же, сколько из них после еды будут искренне к вам добры?

Русский поэт Пушкин прославился очень рано, и в то время многие хотели с ним подружиться. Однако Пушкин постепенно обнаружил, что, хотя эти люди и говорили красивые слова, каждый раз, когда у него возникали какие-то проблемы, они уходили подальше. Что ещё важнее, эти люди практически никогда не брали с собой денег на обед — было очевидно, что их привлекал только его кошелек. Именно поэтому Пушкин решил полностью порвать с ними и больше не общаться.

Те, кто приходит на обед без оплаты, часто бывают довольно хитрыми, но, к счастью, такие люди, в лучшем случае, заставляют вас потратить лишь немного своих кровно заработанных денег. А вот есть еще один тип друзей, который гораздо более отвратителен: они вполне могут тайно подставить вас. Скажем прямо: многие «друзья за столом» — это просто шайка негодяев, люди с сомнительным характером

и нечистыми руками. Они готовы называть вас «братом» за столом зачастую с целью ассимилировать вас или втянуть в свои грязные дела. Приведу самый простой пример: за последние десять лет около 67 % наркоманов считают, что познакомились со своими «нарко-друзьями» именно на обедах или вечеринках, и именно под их подстрекательство и влияние они и пристрастились к наркотикам.

Таких друзей в жизни много: они часто незаметно влияют на вас или прямо расставляют ловушки, в которые вы попадаете, чтобы извлечь из вас как можно больше выгоды. Поэтому вы должны сохранять осторожность и необходимую настороженность, чтобы не дать этим «застольным преступникам» использовать вас и подставить.

Еще давно кто-то сказал: «Друзья за столом — это всего лишь пустой чек: с виду он выглядит очень красиво, но на самом деле приносит лишь ложную радость». На самом деле друзья за столом больше похожи на фальшивую купюру: она лишь внешне похожа на настоящую, но фальшивка остается фальшивкой и никогда не принесет никакой ценности; в худшем случае она даже может втянуть вас в беду, ведь использование фальшивых денег само по себе приносит неприятности. Если мы действительно хотим завести друзей, в первую очередь нужно открыть душу, а не давать себя ослепить внешним формализму и не поддаваться обману внешних проявлений. Вы должны помнить: такие крепкие отношения, как у Юй Боя и Чжун Цзыци, не завязыва-

ются за несколькими чашками вина.

Дружба также предполагает взаимность: человек, который только берет, не подходит в друзья

В 2009 году самый богатый человек мира Билл Гейтс на конференции в Дели (Индия) внезапно объявил всему миру, что больше не пользуется Facebook. Многие сначала подумали, что между Гейтсом и основателем Facebook Марком Цукербергом возникли какие-то разногласия. Однако Гейтс быстро развеял этот слух. На самом деле причина, по которой он перестал пользоваться Facebook, была очень проста: он хотел порвать отношения с этими интернет-знакомыми. Дело в том, что Билл Гейтс завел на сайте много друзей, но большинство из них только и делали, что просили у него что-то, пытаясь извлечь небольшую выгоду из общения с самым богатым человеком в мире. Это заставило Гейтса внезапно почувствовать холодность человеческих отношений, и он с глубоким сожалением спросил: «Почему никто не хочет по собственной инициативе оказать ему какую-то услугу?» Очевидно, Гейтс просто не мог понять, с кем из этих людей стоит заводить настоящую дружбу, или, скорее, большинство из них не подходило для этого, поскольку пришли с какими-то корыстными целями. Например, некоторые люди отправляли по несколько запросов в день или прямо писали

просьбы о помощи, что сильно раздражало Гейтса. Он считал, что не только тратит время впустую, но и что это негативно сказывается на его жизни, поэтому он просто закрыл свой аккаунт в Facebook и объявил об официальном разрыве отношений с этими пользователями.

Что касается дружбы, в Китае больше всего ценят идеал «дружба между благородными людьми — скромна, как вода», но большинству людей пока не хватает такого уровня и самоконтроля, поэтому в большинстве случаев нам по-прежнему приходится следовать мирским законам и принципам. Для нас очень важно поддерживать регулярные контакты с друзьями, ведь если общаться редко, чувства легко ослабевают, а в итоге могут и вовсе исчезнуть. Поэтому нужно чаще видаться и использовать различные способы общения, чтобы укреплять дружбу. Подарок — это очень традиционный и довольно распространённый способ укрепить дружбу. Например, многие дарят подарки друзьям на Новый год и другие праздники, а особенно, когда им что-то нужно от друга, обязательно приносят с собой какой-нибудь подарок.

Взаимный обмен подарками практически стал неотъемлемой частью общения и действительно способствует укреплению отношений. Конечно, при таком обмене подарками могут происходить и не очень приятные вещи. Например, многие люди под видом дружбы специально принимают подарки от других. Единственная цель таких людей при знакомстве и общении с друзьями — извлечь для себя какую-то выгоду,

поэтому они всегда ждут, когда им кто-нибудь подарит что-нибудь, а сами к друзьям относятся скупой и не готовы ничего отдавать. Такие люди будут лишь паразитировать на вас, постепенно высасывая из вас все соки.

Еще в древности существовала поговорка «подаришь персик — получишь в ответ сливу», согласно которой человек, получивший благодеяние, должен ответить на него соответствующим образом; на самом деле между друзьями это тем более должно быть так. Некоторые считают, что между друзьями можно не следовать общепринятым нормам, не обращать внимания на мелочи и не стоит слишком заикливаться на выгоде и убытке, но самые элементарные правила вежливости всё же следует соблюдать. Когда друг дарит тебе подарок, ты тоже должен как-то отблагодарить его и преподнести свой подарок в ответ. Если кто-то целыми днями думает только о том, как получить что-то, но не готов ничего отдавать, тебе следует быть осторожным: скорее всего, этот человек будет безжалостно эксплуатировать тебя.

Приведу простой пример: если ваш друг всегда просит вас угостить его обедом, а сам никогда не платит, то вам следует быть осторожным, потому что, скорее всего, он просто растрачивает ваши деньги. Для него вы всего лишь человек, который кормит его, и просто тот, кто любит дарить подарки, а не настоящий друг. Такие друзья, возможно, никогда не запомнят твой день рождения, никогда не подготовят тебе подарок, никогда не пошлют тебе теплых поздравлений. Для

них давать что-то не является необходимостью, или, скорее, они вообще не задумывались о том, чтобы что-то дать тебе; напротив, они считают само собой разумеющимся получать от тебя что-то. После одного-двух раз ты, возможно, уже не сможешь удовлетворить их желания и амбиции.

Французский социолог Бадур выдвинул теорию «эластичности» межличностных отношений. Он считает, что при взаимодействии между людьми нормальные отношения обычно обладают определённой эластичностью, подобно пружине: пока всё находится в пределах этой эластичности, небольшие отклонения в ту или иную сторону не вызывают особых проблем, поскольку стороны самостоятельно подстраиваются друг под друга. Однако как только отношения выходят за пределы этой эластичности, они с большой вероятностью разорвутся, поскольку ни одна из сторон не сможет выдержать избыточную нагрузку.

В рамках этой теории эластичности наиболее распространённым явлением является соотношение «требования — отдача». Бадур считает, что в жизни всегда найдутся люди, спекулирующие на чувствах: они стремятся получить максимальную выгоду при минимальных затратах, даже пытаются поймать крупную рыбу на пустой крючок. Им часто удаётся добиться успеха один или два раза, но если такие случаи повторяются слишком часто, это выходит за пределы допустимого и превышает выносливость отношений, в результате чего в конечном итоге никто больше не захочет общаться

с таким человеком.

Бадур привёл пример: он сказал, что если у вас есть друг, который всегда рассчитывает на то, что вы дадите ему что-то, но при этом никогда не думает о том, чтобы ответить вам взаимностью, то, по логике вещей, его шансы получить подарки от других будут только уменьшаться, потому что окружающие не всегда готовы проявлять такую щедрость — другими словами, такая щедрость на самом деле имеет свои пределы.

Однако Бадур также считает, что из-за заботы о репутации многие стесняются говорить об этом напрямую: намеренно отдаляться от человека из-за нескольких обедов, нескольких подарков или из-за того, что тот не вовремя оказал им какую-то услугу, — это звучит несколько мелко. Именно поэтому многие, ради репутации, продолжают терпеть, когда собеседник извлекает из них небольшую выгоду, а это, в свою очередь, позволяет тем, кто умеет манипулировать, воспользоваться ситуацией и постоянно требовать что-то в ответ.

Как только человеческие желания пробуждаются, их часто бывает трудно подавить. Когда ваш друг считает, что просить что-то у других вполне оправданно, особенно если он осознает, что вы молчаливо одобряете такое поведение, он только усиливает свои требования, и просит всё больше и больше. Вы можете терпеть «эксплуатацию» один-два раза, но не сможете терпеть это вечно. Однажды вы обнаружите, что этот человек — настоящий заноза в заднице, который,

словно паразит, прочно прицепился к вам и не отпустит, пока вы не перестанете выносить эти бесконечные просьбы.

Перед лицом такого человека нельзя давать ему слишком много возможностей. Можно сказать, что как только вы это обнаружите, вам следует немедленно насторожиться и постараться дистанцироваться от него. По крайней мере, в следующий раз, когда он снова попросит вас о чем-то, вы должны либо найти оправдание, чтобы отмахнуться, либо прямо отказать. Конечно, лучше всего решительно держаться от таких людей подальше. Такие эгоистичные люди, возможно, никогда не задумывались о своих друзьях и по-настоящему не заботились об их чувствах.

«Друг» — это не пустое слово, и те, кто просто отвечает взаимностью на знаки внимания, не всегда могут называться настоящими друзьями, но взаимность, по крайней мере, отражает определённое отношение — отношение уважения и заботы о друге. В большинстве случаев такой материальный обмен носит незначительный характер: иногда это всего лишь небольшие подарки, немного фруктов или предметы повседневного обихода, но главное — не в подарке, а в знаке внимания. Можно сказать, что такой обмен является лишь вспомогательным средством, цель которого — укрепить и углубить взаимные чувства. Однако если у кого-то нет даже такого отношения, нет даже этого намерения, то нет смысла продолжать общение.

Проявляя верность, нужно соблюдать меру: чрез-

мерная верность может сильно ранить человека

«И» (доблесть) — важная идеология и ценностная концепция в истории Китая; зачастую «и» даже важнее любви и родственных связей. Человек, предавшего своего возлюбленного или близкого, как правило, не испытывает особого морального давления, поскольку посторонним трудно судить о делах сердца. Но как только человек предает друга, как только он нарушает «добродетель», он с большой вероятностью подвергнется осуждению со стороны всего общества и испытает огромное давление со стороны общественного мнения.

Но зачастую «братство» на самом деле носит скорее «разбойничий» характер: так называемое «братство» часто представляет собой эмоциональное поведение, основанное на эмоциональном сближении. Когда несколько человек собираются вместе, чтобы сделать что-то, это и является проявлением «братства», но эти друзья никогда не задумываются о том, правильно ли это. Иными словами, проявление «братства» часто кажется понятным с эмоциональной точки зрения, но не всегда является разумным или законным. Ведь такие чувства зачастую носят поспешный и импульсивный характер, лишены рационального осознания и необходимых социальных норм, являясь чисто внутренним неписаным правилом группы. Проще говоря, это «бандитский дух», поэтому люди, руководствующиеся «братством», легко подвергаются очернению со стороны друзей.

В определённые моменты «братство» может способствовать укреплению эмоциональных связей, но оно несовместимо с современным обществом, поскольку в большинстве случаев «братство» основано на узких моральных представлениях, что не соответствует общепринятым нормам общества. Например, люди, руководствующиеся «братской верностью», обычно являются разбойниками или представителями преступного мира, не соблюдающими законы и нравы, подобно 108 братьям из романа «Войны и преступления», которые фактически объединились в коллектив именно благодаря «братской верности». Такой способ существования организаций и групп на самом деле не является законным и лишен сильных сдерживающих факторов, что и объясняет, почему их члены в конечном итоге легко страдают от «братской верности» и становятся её главными жертвами.

В реальной жизни «братья по чести» по-прежнему очень распространены. Многие неопытные подростки, легко поддающиеся влиянию друзей и кинофильмов, наивно полагают, что те, кто заступает за них и готов проложить за них жизнь, — это настоящие друзья, и считают, что те, кто смело помогает им решать сложные проблемы, не моргнув глазом, — самые подходящие кандидаты на роль друзей. На самом деле это ошибочное представление. Хотя люди, руководствующиеся «братской верностью», часто без колебаний выходят на твою защиту, чтобы решить твои проблемы, у них зачастую есть свои цели. Их протянутые тебе руки уже покрыты

ядом, а в душе они ни на минуту не перестают рассчитывать, как тебя обмануть и использовать. А ты по-прежнему тронут этим и продолжаешь считать таких людей очень заботливыми. В результате в конце концов ты обнаружишь, что «братская верность» захватила тебя в заложники, и ты стал жалкой пешкой в чужой игре. «Братство» зачастую носит обманчивый и лицемерный характер и нередко подвергает вас огромному риску.

Во-первых, под влиянием чувства чести ты с большой вероятностью можешь сбиться с пути. Например, в реальной жизни нередко случаи, когда люди вступаются за друзей или мстят за братьев. Чтобы доказать, что ты человек чести, ты часто, поддавшись порыву, совершаешь необдуманные поступки. Такая ситуация чаще всего встречается среди подростков; можно сказать, что чувство чести зачастую является одной из главных причин, по которой подростки вступают на преступный путь. Ведь подростки еще не достигли полной зрелости ума, они считают, что если все друзья верны, а они сами пренебрегают моралью, то их отвергнут все; такое чувство собственного достоинства подталкивает их, движимых чувством «братства», добровольно «поставить жизнь на карту» ради этих друзей, добровольно совершать поступки, противоречащие их убеждениям, морали и закону. В конце концов они обнаруживают, что ножом всегда пронзают их самих, и что тот, кто вонзил нож, — это их самый верный друг.

Например, Сун Цзян изначально мог спокойно занимать должность местного чиновника, но ради братской верности убил Янь Поси, нарушив государственный закон, и в итоге стал разбойником. Можно сказать, что он — типичный представитель мира мафии, которого потянули на дно дружба и чувство чести: он спас других, как своевременный дождь, но в конечном итоге не смог спасти себя. Он сам пострадал от преданности, а другие пострадали от его преданности: когда он отпустил Гао Ю, это довело до смерти от гнева Линь Чун, который ставил братскую преданность превыше всего; когда он решил присягнуть на верность императорскому двору, это привело к напрасной гибели сотен братьев, которые слепо следовали за ним. Поэтому, строго говоря, весь роман «Войны и воды» — это живой пример того, как «братство» ранит людей, и не будет преувеличением назвать его древней версией фильма «Гангстеры».

Помимо того, что «братство» может сбить вас с пути, оно заставляет вас добровольно подчиняться чужому контролю и позволять собой манипулировать. На самом деле многие проповедуют «братство» только потому, что оно приносит им больше выгоды; для таких людей «братство» — не более чем благородный прикрытие, средство для завоевания сердец. Сначала они намеренно оказывают вам небольшие услуги, чтобы завоевать ваше доверие и заставить вас следовать за ними беззаветно. В результате, как только происходит что-то серьезное, собеседник, скорее всего, использует

вас в качестве козла отпущения, заставляя одного взять на себя всю вину. В жизни нередки случаи, когда друзья, руководствуясь «братством», предают друг друга.

Во времена династии Тан младший сын одного высокопоставленного чиновника, желая помочь своему другу-разбойнику избежать наказания, согласился спрятать всю добычу у себя дома. В результате разбойник был пойман, а сын чиновника оказался втянут в это дело. Чтобы спасти свою жизнь, этот разбойник солгал, заявив, что по поручению сына одного из высокопоставленных чиновников им и был ограблен этот груз золота и серебра. В результате власти быстро вышли на сына этого высокопоставленного чиновника и незамедлительно арестовали его. В конце концов даже сам этот высокопоставленный чиновник оказался вовлеченным в дело и был арестован и заключен в тюрьму. Хотя вскоре власти установили, что у него не было никакой связи с грабителем, из-за тесных связей его сына с преступником и укрывательства огромной суммы денег этот чиновник в итоге был лишен должности и звания.

Конечно, между друзьями нужно соблюдать принципы чести, но эта честь не должна быть «честью преступного мира»; такие отношения должны подчиняться общественной морали и закону, они должны строиться на соблюдении законов и защите морали и совести. Если ваш друг сам является нарушителем закона и дисциплины, и если ваша дружеская обязанность заключается в том, чтобы помочь ему любой ценой,

то лучше сразу отпустить его и отказаться от этой извращённой дружбы. В конце концов, такая «братская верность» часто приносит людям большой вред, и такие «верные» друзья тоже причиняют немало вреда; вам лучше держаться на расстоянии и не общаться с ними.

Великий художник Да Винчи всегда любил общаться с бедняками; в кругу его друзей было много воров с грязными руками, но Да Винчи никогда не презирал их за это. В то же время он никогда не оправдывал их и тем более не потакал их преступлениям. Он однажды сказал: ««С точки зрения дружбы, если они останутся без еды, я дам им денег, но если они зарабатывают на жизнь воровством и их поймают, то я только навещу их в тюрьме, а не буду изо всех сил стараться выручить их». Да Винчи был человеком, четко различавшим добро и зло; он ценил дружеские отношения, но ни в коем случае не защищал своих друзей слепо. По его мнению, дружба и «братство» не всегда совпадают, и он не был склонен к чрезмерной преданности.

В повседневной жизни мы тоже должны поступать так же: уметь помогать друзьям, но не слепо. Если друг совершил ошибку, нужно постараться помочь ему исправиться; если же он хочет воспользоваться только «братской верностью», чтобы выдвигать к вам требования, то вам следует как можно скорее дистанцироваться от него и не давать себя ввести в заблуждение этой «верностью», чтобы не ввязаться в ненужные неприятности.

Не рассчитывайте, что друзья ваших друзей действительно вам помогут

У «короля автопродаж» Джо Гилларда есть знаменитый «закон 250»: по его мнению, у каждого человека есть примерно 250 полезных межличностных связей, включая родственников, друзей, соседей и коллег. Кроме того, друзья друзей также могут стать частью этой социальной экосистемы. Джо Гиллард считает, что для достижения успеха человек не должен легкомысленно игнорировать ни одного клиента, ни одного друга и даже не должен легко отказываться от друзей друзей, поскольку все эти люди вполне могут стать его ресурсами в кругу знакомств.

В словах Джо Гилларда есть доля правды, однако такая теория, как «друг друга — тоже друг», не всегда работает в реальной жизни. Зачастую друзья друзей не так «рады помочь», как это представляется. В повседневной жизни мы часто попадаем в ловушку привычного мышления, полагая, что если кто-то является родственником или другом нашего хорошего друга, то он обязательно захочет нам помочь, а поскольку мы являемся доверенным партнером нашего хорошего друга, то и другие люди обязательно помогут нам и захотят подружиться с нами. Однако реальность не так идеальна, ведь каждый человек многогранен: у него есть разные круги общения, и он общается с самыми разными людьми. Приведу простой пример: если кто-то отлично справляется с работой, то в рамках его профессиональных навыков у него

обязательно найдутся друзья-единомышленники. Но, с другой стороны, если этот человек увлекается компьютерными играми, у него будет много друзей, интересующихся играми; если он любит заниматься бизнесом, то в деловых кругах у него тоже найдутся друзья. Однако друзья из этих разных кругов зачастую не являются людьми одного круга с вами, и их помощь вам будет весьма ограниченной.

Американский поведенческий ученый доктор Марк однажды сказал: «У каждого человека есть своя сфера общения, и в действительности в каждом случае существует определенное ограничение по расстоянию, которое тесно связано со степенью близости отношений». Например, мы ближе к своим родственникам или друзьям, но если отношения становятся более отдаленными, то сила взаимного притяжения ослабевает, а эмоциональная связь постепенно теряет основу для существования. Проще говоря, чем более чужими вам кажутся люди, тем меньше шансов на установление эмоциональной связи с ними, и тем слабее будет сила этой связи. С этой точки зрения друзья ваших друзей не обязательно будут относиться к вам как к другу и не обязательно помогут вам; если вы считаете, что с такими людьми стоит дружить, то можно сказать, что вы слишком наивны.

Конечно, благодаря знакомству через друга вы, возможно, познакомитесь с другими людьми из его окружения, но вы должны понимать, что между вами и этими людьми существует барьер и разрыв, и они не будут воспринимать вас

как своего. По отношению к таким людям вам нужно сохранять некоторую степень чуждости и дистанции. Возможно, иногда, чтобы не потерять лицо, собеседник за столом или в присутствии вашего друга будет хвастаться и обещать помочь вам решить проблемы, но дело в том, что большинство людей говорят это просто так, ведь он не является вашим родственником или близким человеком и у него нет никаких причин помогать вам безвозмездно. Поэтому, если собеседник скажет что-то подобное, вам следует либо воспринять это как любезность и не принимать всерьёз, либо обратить внимание на то, нет ли у него каких-то скрытых мотивов или корыстных интересов.

Литератор Северного Сун Оуян Сюй был человеком с отличными коммуникативными навыками; у него было много друзей, и отношения между ними складывались очень гармонично. Именно благодаря этому Оуян Сюй смог добиться успеха как в литературных кругах, так и в политике, став личностью, которую все уважали. Когда Оуян Сюй отправился в Лоян на службу, один из его хороших друзей при дворе рассказал ему, что у него есть друг детства, который уже давно занимает должность в Лояне. Они были в очень близких отношениях, и каждый раз, когда он приезжал в Лоян, его принимали с большим радушием. Поэтому он сказал Оуян Сюю, что в случае необходимости тот может обратиться к нему за помощью — ведь, будучи чужаком в этом городе, иметь кого-то, кто прикроет спину, — это всегда хорошо.

Оуян Сюй, услышав это, выразил ему безмерную благодарность. Он знал, как устроены чиновничьи круги, и понимал, что для такого новичка, как он, без помощи и поддержки местного человека бывает очень трудно по-настоящему влиться в местную чиновничью среду, а значит, и трудно приступить к выполнению своих служебных обязанностей. Кроме того, если кто-то будет прикрывать его, у него появится опора, особенно в случае возникновения сложных проблем, когда он сможет, по крайней мере, обратиться за помощью. Чтобы помочь ему, друг написал письмо собственноручно и попросил Оуян Сюй взять его с собой в Лоян, чтобы найти этого старого знакомого.

Через несколько дней Оуян Сюй отправился в Лоян, чтобы вступить в должность, а затем, взяв с собой письмо, навестил старого знакомого своего друга. При встрече тот, как и ожидалось, очень любезно принял его и даже сказал Оуяну Сюю, что в Лояне он считается влиятельной фигурой, и если у Оуяна Сюя в будущем возникнут какие-либо проблемы, ему нужно только обратиться к нему, и он обязательно сделает всё, что в его силах. Оуян Сюй, естественно, был очень благодарен и, попрощавшись, уехал.

Вскоре Оуян Сюй столкнулся с довольно сложным делом. Он сначала хотел заняться им лично, но из-за нехватки персонала это было практически невозможно. Тогда он вспомнил о старом знакомом своего друга, послал ему письмо с подробным изложением обстоятельств дела и просьбой о помо-

щи. Однако прошло уже несколько дней с момента отправки письма, а ответа так и не последовало. Оуян Сюй больше не мог ждать и решил лично навестить его. Тот объяснил, что в последнее время был слишком занят и у него просто не было времени, но пообещал помочь, как только у него появится свободное время. Оуян Сюй был вынужден с огорчением вернуться домой. Прошло ещё несколько дней, но ответа так и не последовало. Оуян Сюй окончательно осознал: в Лояне не могло быть столько сложных дел, да и тот человек не руководил каким-то важным ведомством, так что он не мог быть настолько занят — очевидно, это был лишь предлог. Подумав об этом, Оуян Сюй мог только горько улыбнуться про себя. Впоследствии он больше никогда не бывал в доме бывшего друга и окончательно разграничил свои отношения с ним.

Мы часто говорим, что чем больше друзей, тем легче идти по жизни, но некоторые люди не подходят для дружбы, особенно друзья друзей. Они на самом деле не входят в ваш круг общения, вы их не знаете, поэтому не стоит легко доверять им. Если вы, основываясь на одной встрече или нескольких случаях, когда вы выпивали и беседовали, твердо верите, что друг вашего друга искренен по отношению к вам, то в конечном итоге вы, скорее всего, обманетесь, и вероятность того, что вас используют и обманут, будет весьма высока.

Сотрудники органов общественной безопасности обнаружили, что в последние годы все чаще происходят мошенни-

ческие дела, в которых первая и третья стороны связаны через общего друга. Отличительной чертой таких дел является то, что у участников есть общий друг, но они сами не знакомы друг с другом и начинают сотрудничество по его рекомендации и при его посредничестве. В результате, из-за недостаточной прозрачности информации, они попадают в ловушку и становятся жертвами мошенничества, произошедшего под прикрытием дружбы. На самом деле, такой способ сотрудничества, основанный на «посредничестве», и дружба зачастую недостаточно прочны, поскольку эмоциональная основа отношений между сторонами очень слаба и опирается исключительно на репутацию или чувства друга в качестве гарантии, что позволяет мошенникам легко воспользоваться этой уязвимостью.

Поэтому, завязывая новые знакомства, мы должны всегда оставаться бдительными. При сотрудничестве или общении необходимо как минимум убедиться, что вы действительно хорошо знаете собеседника, и не следует считать, что друг друга автоматически подходит для дружбы только потому, что он друг вашего друга. На самом деле, если вы будете сохранять трезвый ум и уделите достаточно времени общению с собеседником, то обнаружите, что эти люди, возможно, не из того круга, который вам по душе, и что на самом деле они не так надежны, как о них говорил ваш друг.

Враг врага может оказаться вашим врагом — никогда не называйте друг друга «братом»

В жизни мы часто довольно поверхностно подходим к межличностным отношениям: например, считаем, что друг друга — это друг, а враг врага — обязательно друг. Мы всегда оцениваем отношения с другими и с самими собой с собственной точки зрения, исходя из собственных интересов. Однако реальность зачастую гораздо сложнее. Хотя объединение сил с противником врага часто является отличной конкурентной стратегией, такой союз не означает, что вы стали друзьями, и не гарантирует, что у вас сложатся хорошие союзнические отношения. Такие союзы в большинстве случаев носят временный характер и таят в себе огромный риск, поскольку, несмотря на наличие общих интересов, личные интересы, скорее всего, противоречат друг другу, и рано или поздно эти противоречия и конфликты обязательно проявятся.

Подобно противостоянию и соперничеству между государствами Вэй, Шу и У в эпоху «Трёх царств», все три государства были враждебны друг к другу и стремились извлечь как можно больше выгоды за счёт соперников. Несмотря на то, что во время сопротивления агрессивной войне Вэй, направленной на юг, государства У и Шу имели опыт совместных боевых действий, по сути дела Шу и У также были заклятыми врагами, и оба государства прекрасно это понимали. После того как эти два государства разгромили Цао Цао в битве при Чби, между ними начались внутренние раздоры: вокруг вопроса о Цзинчжоу развернулась борьба ума и силы,

сопровождавшаяся военными столкновениями, что в конечном итоге привело к формированию ситуации «трехстороннего противостояния».

После установления равновесия сил между тремя государствами возможности для сотрудничества явно сократились, и чаще всего между ними наблюдалось взаимное сдерживание и противостояние. Например, врагами Шу были У и Вэй, но У и Вэй не могли объединиться, поскольку среди врагов У также числился Вэй, и то же самое касалось и Вэй: он просто не мог встать на одну сторону с Шу или У. Эта сложная ситуация как раз подтверждает одну истину: враг твоего врага часто бывает и твоим врагом.

Британский премьер-министр XIX века Памперстон однажды сказал: «Нет вечных друзей, нет вечных врагов, есть только вечные интересы». При наличии общих интересов враг врага естественным образом становится другом, однако мы упускаем из виду один момент: конкуренция всегда исходит из собственных интересов, и даже после сотрудничества вы по-прежнему останетесь врагами.

Именно поэтому, если вы исходите из формального понимания и полагаете, что враг врага имеет с вами общие интересы и поэтому захочет вступить с вами в союз, то вам следует проявить осторожность, ведь когда вы охотитесь вместе с волком, нужно опасаться, что этот волк вдруг обернется против вас и укусит, восприняв вас как добычу. Поэтому лучше не использовать такое упрощённое логическое мышле-

ние, пытаясь понять, кто друг, а кто враг. В межличностных отношениях принцип «отрицание от отрицания даёт утверждение» зачастую не работает. Если вы будете заводить друзей, руководствуясь таким простым рассуждением, то станете лишь ступенькой на пути к успеху другого человека.

В эпоху Северной Сун вождь племени чжунцзы Ваньянь Агуда основал государство Цзинь. В то время главным врагом Цзинь были киданьцы из государства Ляо. Хотя Цзинь обладало значительной мощностью, оно ещё не могло противостоять Ляо. Поэтому Цзинь надеялось объединиться с Северной Сун, заключив союз для совместной борьбы с Ляо, и обещало, что после уничтожения Ляо вернёт Северной Сун земли, захваченные Ляо. Император Сун Хуэйцзун был очень рад этому предложению: во-первых, он считал, что его главным врагом является Ляо, а врагом Ляо — Цзинь, а значит, Цзинь могло стать его союзником. Поэтому он согласился на просьбу Агуда, и государства Сун и Цзинь объединили свои силы, в результате чего Ляо было окончательно уничтожено. Однако как раз когда обе стороны готовились поделить добычу в соответствии с соглашением, Цзинь под предлогом того, что Сун Хуэйцзун укрывал бывших министров Ляо и перебежчиков из армии Цзинь, направил свои войска на юг. Северная Сун была вынуждена пойти на уступки, а Сун Хуэйцзун был вынужден отречься от престола. Но уже в следующем году Цзинь вновь двинулся на юг, и на этот раз Сун Хуэйцзун и Сун Циньцзун оказались в плену, что привело к

падению Северной Сун.

Спустя 100 лет император Лицзун династии Сун решил начать войну против династии Цзинь. Император Айцзун династии Цзинь считал, что главным врагом как династии Цзинь, так и Южной Сун являются монголы, и что обе стороны должны объединиться для борьбы с монголами. Однако император Лицзун настаивал на том, что главной задачей является уничтожение династии Цзинь и месть за нанесенное оскорбление; кроме того, он отмечал, что между цзиньцами и монголами всегда существовали противоречия, и таким образом Южная Сун могла бы стать союзником монголов — врагов династии Цзинь, а монголы, в свою очередь, обещали Южной Сун значительные выгоды. В результате Монголия и Сун очень скоро оказались на одной стороне, и император Лицзун, опираясь на этого могущественного нового союзника, без особого труда уничтожил государство Цзинь. Однако благополучие длилось недолго: после уничтожения Цзинь династия Сун быстро лишилась защитного барьера и оказалась под прямой угрозой монголов, в результате чего вскоре была уничтожена ими. Несколько императоров династии Сун снова и снова подвергались предательству и нанесению вреда со стороны своих так называемых «друзей»; истинная причина заключалась в слепом доверии к принципу «враг моего врага — мой друг», в результате чего они в конечном итоге стали жертвами интриг и понесли огромные потери.

Мы все стремимся завести больше друзей, надеясь по-

лучить больше помощи и поддержки, но настоящих друзей нужно заводить искренне, на основе взаимной честности, уважения и понимания. Если вы считаете, что враг моего врага — мой друг, то вы совершаете идеалистическую ошибку: вы просто руководствуетесь своим субъективным пониманием, самонадеянно полагая, что так и должно быть, и считая, что дружба — это союз, основанный на взаимной выгоде. В результате вы в конечном итоге попадете в ловушку противника и станете пешкой, которой им будет легко манипулировать.

Конечно, привлечение врага врага на свою сторону может оказаться полезным, но ни в коем случае нельзя просто так считать его другом, ведь, несмотря на наличие общего врага, ваши точки зрения и позиции совершенно разные, а цели — не совпадают. Каждый человек эгоистичен и ставит свои личные интересы на первое место. Когда у вас появляется общий враг, это, напротив, порождает новые противоречия: когда два волка нацеливаются на одну и ту же добычу, не стоит надеяться, что они поделят её между собой — в конечном итоге между ними разразится ожесточённый конфликт.

Поэтому, если вы умный человек, не стоит возлагать слишком большие надежды на врага врага. Когда вы осознаете, что враг врага и вы нацелены на одну и ту же цель, вам не следует радоваться, а следует почувствовать, что ситуация сложна; вам не следует терять бдительность, а следует стараться сохранять чувство опасности, потому что враг врага

обязательно станет и вашим врагом.

Даже люди, разделяющие твои взгляды, иногда могут оказаться на противоположной стороне

Как гласит пословица: «Кто идет другим путем, тот не станет твоим союзником», общность взглядов стала основным критерием и требованием к друзьям, а представление о том, что «только те, кто разделяет твои взгляды, являются друзьями», глубоко укоренилось в сознании людей. Именно поэтому многие, ища друзей, всегда с удовольствием общаются с теми, у кого есть общие интересы, общие идеалы и общие цели. С их точки зрения, с людьми, разделяющими их взгляды, у них часто больше общих тем для разговора, поэтому при общении между ними возникает больше взаимопонимания.

Однако в реальной жизни многие люди, казалось бы, разделяющие общие взгляды, зачастую только, но не в душе. Когда вы называете собеседника братом, он, возможно, уже ищет способ всадить вам нож в спину. Например, Ленин и Сталин, Сорос и Роджерс, Цукерберг и Эдвард — все эти люди изначально были партнерами, разделявшими общие идеалы и цели, вместе переживали трудности и неудачи, шли рука об руку, но в конечном итоге разошлись по разным путям, а некоторые даже стали соперниками и врагами. Совершенно очевидно, что одного лишь совпадения взглядов недостаточно, чтобы прочно скрепить двух людей, ведь даже у людей с одинаковыми устремлениями легко возникают разно-

гласия и противоречия. Если вы упустите этот момент из виду, то в конечном итоге преданным окажетесь именно вы.

Некоторые говорят, что найти человека, разделяющего твои взгляды, очень сложно, а обеспечить, чтобы такие единомышленники продолжали идти вместе, — ещё сложнее, ведь, несмотря на одинаковые идеалы и цели, в процессе их реализации между ними могут возникнуть разногласия — например, по поводу методов, стратегий или конкретных мер. Кроме того, между единомышленниками часто возникают споры из-за интересов. Все это может стать искрой, которая подожжет отношения между друзьями, и в мгновение ока друзья-единомышленники могут превратиться в врагов, стоящих друг против друга.

Лю Бан и Сян Юй изначально также были друзьями-единомышленниками: их целью было свержение тиранического правления династии Цинь, однако в их мировоззрении существовали тонкие различия. Например, когда они увидели, как Первый император Цинь совершал инспекционный поездку, Лю Бан с большой завистью воскликнул: «Настоящий мужчина должен быть таким же», имея в виду, что человек должен быть подобен Первому императору Цинь и стать правителем страны. А Сян Юй сказал: «Он собирается захватить власть и занять его место.» По мнению Сян Юя, именно он должен был занять место Первого императора Цинь. Уже по этому можно было видеть, что они не были единомышленниками, их характеры различались, а их интересы

противоречили друг другу.

Именно поэтому эти двое, с одной стороны, ради великого дела восстания, по отдельности воевали с государством Цинь, будучи номинальными союзниками. Однако, с другой стороны, они были соперниками — в конце концов, император может быть только один, а на вершине власти может стоять только один человек. Можно сказать, что, хотя у них и были общие идеалы, в конечном итоге они не смогли избежать противостояния.

Общность взглядов действительно является важным критерием при выборе друзей; те, кто разделяет общие интересы, всегда служат образцом дружбы. С психологической точки зрения, когда у двух людей одинаковые стремления и увлечения, это с большой вероятностью усиливает взаимную симпатию и притяжение, что создает прочную эмоциональную основу для дружбы. Мы можем заметить, что в жизни люди, разделяющие общие взгляды, благодаря наличию общего языка общаются друг с другом гораздо более свободно.

Классическим примером единомышленников в древнем Китае являются Юй Боя и Чжун Цзыци, которых можно назвать настоящими «душевыми друзьями»; именно поэтому между ними очень быстро завязались глубокие чувства. Однако зачастую общность взглядов не означает, что люди обязательно станут друзьями, и не гарантирует, что они смогут идти рука об руку, ведь факторов, поддерживающих дружеские отношения, много, а общие интересы, общий язык, а

также ценности и идеалы — лишь одни из них. Многие люди, даже не имея одинаковых идеалов и образа мышления, в конечном итоге становятся очень близкими друзьями именно потому, что они искренни и откровенны друг с другом, именно потому, что в их сердцах всегда царит взаимная терпимость и понимание. А те, кто разделяет общие взгляды, не всегда искренни и не всегда умеют проявлять терпимость; напротив, из-за борьбы за интересы собеседник вполне может превратиться в жадного и эгоистичного волка.

Именно поэтому нельзя поспешно считать, что люди с общими взглядами обязательно подходят на роль друзей или что они стоят на одной стороне с вами. На самом деле некоторые могут намеренно приближаться к вам под видом единомышленников, или, другими словами, вы можете оказаться обманутыми из-за этого. В реальной жизни мы часто видим, как многие люди в начале своего дела намеренно сближаются с другими из-за корысти, используют общие устремления и интересы, чтобы сыграть на чувствах и завоевать доверие, а как только их интересы удовлетворены, они быстро обнажают свою жадную и лицемерную сущность, и тогда тот, кто попался на эту уловку, обречен на убытки.

Юань Шикай изначально был всего лишь чиновником в подчинении министра Ронг Лу. В то время реформаторы готовились к проведению реформ, и в результате Кан Юйвей, Лян Цичао и другие обнаружили, что Юань Шикай также намеревался поддержать реформы; его можно было считать

идеальным партнером, ведь в условиях того времени, в такой феодальной обстановке, чиновников, открыто поддерживающих реформы, как Чжан Чжидун, было не так много. А чтобы реформы прошли гладко, реформаторам следовало заручиться поддержкой как можно большего числа придворных чиновников, поэтому они придавали Юань Шикаю огромное значение, да и сам он часто обсуждал с ними вопросы реформ, создавая впечатление единомышленника.

Именно поэтому участники реформ поверили Юань Шикаю и решили возложить на него важную ответственность. Однако именно тогда, когда все готовились к проведению реформ, императрица Циси почувствовала, что дело идет не так, как надо, и решила заключить императора Гуансю в заключение. Кан Юйвэй, Лян Цичао и другие немедленно посоветовались с Юань Шикаем, тайно замыслив восстание: воспользоваться моментом, чтобы осадить Ихо-ван, взять под контроль императрицу Циси, а затем захватить власть. В результате Юань Шикай донес на них Ронглу, что привело к срыву политических планов реформаторов и непосредственно стало причиной казни «шестерых джентльменов Усю». Можно сказать, что именно из-за того, что Кан, Лян и другие легко поверили Юань Шикаю, разделявшему их идеалы, реформаторы потерпели поражение. Фактически реформаторы так и не осознали, что их самый доверенный союзник окажется их злейшим врагом, что свидетельствует об их слепом доверии к единомышленникам.

Формальное совпадение взглядов не может полностью отражать дружбу и не определяет, насколько прочна эта дружба. Именно поэтому, завязывая дружбу, мы должны быть осторожны: нельзя легко верить другим и нельзя сразу считать, что человек, разделяющий наши взгляды, обязательно станет хорошим другом. Говорят, что можно узнать человека по лицу, но не по сердцу. Чтобы завести друзей, нужно уметь открывать душу и искренне относиться к друзьям. Если души соприкасаются и люди могут быть откровенны друг с другом, то даже два человека с большими различиями могут стать неразлучными друзьями. А если между людьми нет душевной близости, то даже при наличии множества общих интересов они всё равно не смогут по-настоящему сблизиться. Распознавайте ложных друзей и не тратьте на них свои силы и чувства

Глава 3. Распознавайте фальшивых друзей и не тратьте на них свои силы и чувства

Жизнь немыслима без друзей, ведь друзья часто оказывают нам огромную помощь; даже если у человека нет особых достоинств, он всё равно часто становится неотъемлемой частью нашей жизни. Однако нам нужны настоящие друзья — те, кто искренне относится к нам, а не ложные друзья. На самом деле в жизни много фальшивых друзей: они прикрываются ярлыком «друг», но постоянно совершают поступки, причиняющие боль друзьям; их поведение кардинально отличается от поведения настоящих друзей, как и их отношение к людям. С такими людьми нужно держать дистанцию, ни в коем случае не сближаться с ними и тем более не тратить на них время и силы, чтобы не пострадать самим.

Друзья, которые заходят в гости только тогда, когда у них есть дело, зачастую не сулят ничего хорошего

В Китае есть старая поговорка: «Без дела не заходят в храм Трёх Сокровищ», что означает: обычно они почти не заходят в гости, а только когда возникает какая-то проблема или неприятность, они решают сами прийти к вам. Такие люди зачастую являются типичными «прагматиками»: толь-

ко когда им что-то нужно, они снисходят до того, чтобы сами обратиться к вам с просьбой. Без сомнения, где бы ни появлялись такие люди, там могут возникнуть неприятности, и как друг вы должны быть начеку.

В кругу друзей больше всего не приветствуются именно те, кто «в обычное время не зажигает ладан, а в чрезвычайной ситуации в последний момент обращается к Будде». Такие люди лишены самых элементарных правил дружеского общения, им не хватает искренности и уважения; они относятся к друзьям как к аптечке первой помощи, в обычной жизни вообще не думают о них, а только когда их одолевают проблемы, вспоминают, что можно обратиться к друзьям за помощью, и начинают думать, как заставить их облегчить свое положение. На самом деле, визит в гости — это не просто визит, а чаще всего проявление близости и уважения между друзьями; в конце концов, если кто-то готов часто приходить к вам домой, это доказывает, что вы обладаете определенной привлекательностью и личным шармом. Что касается отношений между друзьями, то частые визиты также способствуют укреплению эмоциональной связи. А те друзья, которые не заходят без дела, а приходят только тогда, когда им нужна помощь, обычно довольно эгоистичны и корыстны. Такие друзья для вас — не более чем источник неприятностей, и вам лучше держаться от них подальше.

В эпоху династии Мин жил чиновник по имени Чжан Гуанцин, который однажды был вынужден лишиться своей

должности за то, что обвинил своего начальника. В то время многие друзья начали намеренно отдаляться от него, даже на улице делая вид, что не знают его. Чжан Гуанцин, естественно, знал, что «когда дерево падает, обезьяны разбегаются», да и благодаря этому случаю он уже давно прозрел, насколько холодны и теплы могут быть человеческие отношения, поэтому он ничуть не переживал, целыми днями запираясь в своей комнате, занимаясь каллиграфией и читая книги, чтобы избавиться от душевного уныния.

Именно в эти три с половиной года, когда он оставался без должности и звания, к нему почти никто из друзей не приходил, и те, кто когда-то в чиновничьих кругах называл его «братом», больше не связывались с ним. Однако после того как тот чиновник, против которого он выдвинул обвинение, был отстранен от должности, Чжан Гуанцин вскоре восстановили в прежней должности, а в знак награды за его борьбу с коррумпированными чиновниками и за подачу заявления о них императорский двор даже повысил его в звании. Именно в это время к нему начали приходиться люди по двое-трое, причём большинство из них приходили с просьбами: то помочь урегулировать судебный спор, то помочь устроиться на должность, но Чжан Гуанцин отказывал всем без исключения. Многие считали, что Чжан Гуанцин поступал из мести, полагая, что в то время, когда он был в беде, никто не заботился о нём и не поддерживал его, и никто не осмелился заступиться за него. Но он сам говорил: «Те, кто вспоминает

о друзьях только тогда, когда у них есть дело, и приходит к ним только тогда, когда у них есть дело, обычно преследуют неблагоприятные намерения и, перейдя реку, сносят мост. Я не хочу ввязываться в эти ненужные неприятности».

На самом деле в межличностных отношениях гораздо важнее регулярность: только регулярное общение может обеспечить поддержание стабильных отношений. Поэтому друзьям следует чаще навещать друг друга и общаться — такие встречи способствуют укреплению дружбы. Ведь таким образом вы даёте понять другому, что всегда заботитесь о нём, что закладывает прочную основу для будущих отношений. В будущем, если у вас возникнут трудности, друзья обязательно сами выступят в вашу защиту и помогут их преодолеть.

Кто-то однажды провёл очень интересное исследование и обнаружил, что люди, которые навещают друг друга чаще трёх раз в неделю, как правило, являются очень близкими друзьями; те, кто встречается три раза в месяц, — довольно хорошими друзьями; те, кто встречается три раза в год, — обычными друзьями; а те, кто общается очень редко, даже раз в несколько лет, — их отношения, как правило, довольно слабые. Исследователи пришли к выводу: чем чаще происходят визиты, тем теснее связь между людьми и тем гармоничнее их отношения. По частоте общения часто можно судить о чувствах друга к вам: если вы занимаете место в его сердце и он часто о вас думает, то, как правило, он сам про-

явит инициативу и придет к вам. А с теми друзьями, которые приходят только по делу, нужно быть осторожным, потому что, скорее всего, они принесут с собой массу проблем. Например, мы часто сталкиваемся с такой неловкой ситуацией: однажды к вам приходит друг, которого вы не видели много лет, и первое, о чём он просит, — это одолжить деньги, что в той или иной степени вызывает у вас беспокойство.

Конечно, нельзя односторонне считать, что тот, кто не навещает вас, не является другом — в конце концов, между друзьями бывают разные степени близости, да и некоторые люди действительно не любят никуда ходить, что, очевидно, не свидетельствует о неладах в отношениях. Однако с точки зрения межличностного общения частые визиты способствуют укреплению отношений: чем чаще вы навещаете друг друга, тем больше у вас общих тем для разговора, тем лучше вы понимаете друг друга, тем сильнее становится чувство доверия и безопасности, а барьеры между людьми постепенно исчезают.

Что касается тех, кто вспоминает о друзьях только тогда, когда у них возникают проблемы, мы не должны слишком доверять им и сближаться с ними, ведь такие люди, как правило, просто хотят воспользоваться нашими чувствами. Как только вы перестанете представлять для них ценность, как только они почувствуют, что вы не можете им помочь, они начнут отдаляться от вас и игнорировать ваше существование. Раз так, зачем нам тогда вообще иметь с ними дело?

Лучше с самого начала решительно держаться от них подальше, ведь нам совершенно не нужно тратить на них время и силы.

В богатстве — я рядом; в беде — я ухожу

Мы часто говорим, что в беде проявляется истинная дружба: когда человек попадает в беду, часто становится ясно, кто является настоящим другом, а кто — притворщиком. Ведь беда лучше всего проверяет характер человека; как правило, именно в беде человек показывает свою истинную сущность, а также свои темные стороны. На самом деле каждый человек обладает сильной склонностью к извлечению выгоды, поэтому, когда вы обретаете богатство и славу, ваши друзья, как правило, с большей готовностью будут сближаться с вами, а когда вы попадаете в беду, друзья, скорее всего, будут опасаться, что их втянут в эту ситуацию, что вы обратитесь к ним за помощью и станете для них обузой, поэтому они без колебаний занесут вас в «черный список».

Таких друзей, готовых делить с вами только богатство и славу, но не готовых делить с вами беды, в жизни немало, и такие люди, как правило, эгоистичны и корыстны. С одной стороны, они остаются в стороне, когда вас постигает несчастье; когда вы попадаете в беду, они намеренно держатся подальше, боясь, что вы станете для них обузой; когда вы в отчаянии и беспомощности, они делают вид, что ничего не знают, и ведут себя так, будто ничего не видели; когда ты теряешь влияние, они не придут тебя утешить, а будут язвить

и добивать; когда тебе причиняют боль, они отказываются протянуть руку помощи и уходят прочь. Для них самосохранение — важнейшая задача, и им крайне необходимо как можно скорее отгородиться от человека, которому не везет.

Возможно, многие не знают, что президент Chrysler Айкока изначально был вице-президентом компании Ford; благодаря выдающимся результатам в работе и доброжелательному отношению к людям его власть и авторитет даже на время превзошли власть и авторитет самого Форда. То был, пожалуй, самый блестящий период в карьере Эйкоки в компании «Форд»: многие стремились подружиться с ним, надеясь на его помощь. По словам самого Эйкоки: «В то время я находился на вершине власти, меня окружали как короля, и я ясно осознавал, что весь мир — мои друзья или хочет ими стать».

Однако авторитет Эйкоки был настолько велик, что Форд посчитал, будто тот затмевает его собственную значимость. В результате Форд под надуманным предлогом исключил его из совета директоров, а затем сразу же уволил, и Эйкока в одно мгновение превратился из высокопоставленного вице-президента в безработного. В результате его ждал лишь холодный финал по принципу «когда дерево падает, обезьяны разбегаются»: после того как Айкока потерял власть и пал, его бывшие последователи и льстецы быстро отреагировали — они намеренно избегали его, стараясь держаться как можно дальше, чтобы не потерять работу из-за связи с ним.

Ошеломлённый Эйкока мгновенно прозрел всю холодность человеческих отношений; он начал высмеивать собственную глупость, но, конечно же, благодаря этому он ясно увидел, каков этот мир, и понял, кто такие его так называемые друзья. Можно сказать, что именно в этот момент он твёрдо решил больше не доверять легко тем «друзьям», которые льстили ему и подстраивались под него.

Спустя несколько месяцев компания «Крайслер», находившаяся на грани банкротства, решила пригласить Эйкоку на должность президента, надеясь, что он сможет помочь компании выжить. Восстановивший силы Эйкока быстро принял предложение «Крайслера» и, приложив все свои силы, помог компании возродиться, а затем быстро развиваться и укрепиться, превратив её в автомобилестроительную компанию, стоящую в одном ряду с «Дженерал Моторс» и «Форд». В это время к нему снова стали обращаться многие друзья, надеясь на его помощь, но Айкока прямо отверг этих людей, поскольку, пережив взлеты и падения в жизни, он уже гораздо глубже понимал, что такое дружба.

Столкнувшись с партнерами, которые «могут делить с тобой богатство, но не могут разделить с тобой беды», единственное, что ты можешь сделать, — это как можно раньше дистанцироваться от них и разорвать с ними отношения, потому что такие люди только и хотят, что извлечь из тебя выгоду, но никогда не думают о том, чтобы что-то для тебя сделать; они не знают, что такое дружба, и не знают, как

укреплять эту дружбу между собой. Чаще всего они заботятся только о себе и думают лишь о том, как удовлетворить собственные интересы. Другими словами, таких друзей привлекает лишь выгода; всё, что они делают, вращается вокруг неё. Ради выгоды они могут приблизиться к вам, когда вы богаты и знамениты, а когда вас постигнет несчастье, могут сделать вид, что ничего не замечают, или даже добить вас, когда вы уже в беде.

Когда Су Дунпо в те времена оказался в тюрьме из-за «дела о стихотворении Утай», многие из тех, кто раньше дружил с ним, начали намеренно дистанцироваться от него, боясь, что их тоже втянут в эту историю. Ещё более возмутительно то, что многие друзья начали искать способы очернить его. Причина была проста: они обнаружили, что чем сильнее они нападают на Су Дунпо, тем выше становится их собственный авторитет и тем больше уважения они получают от окружающих. Так начался настоящий карнавал критики в адрес Су Дунпо: те, кто раньше собирал вокруг себя друзей, теперь толпами набрасывались на него со злобными нападками.

В этот момент Су Дунпо осознал всю уродливость человеческой натуры; охваченный горем и гневом, он в переписке с младшим братом выразил решимость пойти на смерть, так и не сумев понять, почему те, кто когда-то вращался вокруг него, теперь один за другим набросились на него. К счастью, впоследствии многие выступили поручителями перед императором и императрицей-матерью, благодаря чему Су Дунпо

избежал казни. Спасшийся от смерти Су Дунпо мгновенно прозрел: он не только по-новому осознал ценность жизни, но и глубже понял, что такое дружба. После этого он редко посещал собрания и почти не общался с теми друзьями.

Один писатель сказал: «Даже если друг не может помочь тебе решить проблему или перенести страдания, он, по крайней мере, готов оказать тебе больше моральной поддержки; а если он ничего не может сделать, то должен хотя бы уметь утешить тебя». Если твои друзья всегда уходят, когда ты попадаешь в беду, или даже подливают масла в огонь, это доказывает, что они вовсе не считают тебя другом. В таком случае следует немедленно держаться от них подальше, ведь такая дружба, не выдерживающая испытаний, зачастую становится лишь бременем.

Люди, которые, как трава на стене, склоняются под ветром, часто могут навредить вам

В западных баснях летучая мышь — это человек, не имеющий собственной позиции. Давным-давно между птицами и зверями разразилась война, в результате которой зверьи взяли верх, и летучая мышь решительно присоединилась к их рядам. Однако спустя некоторое время, в ходе эволюции, птицы начали доминировать в этой борьбе. Тогда летучая мышь изменила свою стратегию и перешла на сторону сильных птиц. Спустя миллионы лет птицы и звери пришли к соглашению, и конфликт между ними прекратился. В результате изменчивая летучая мышь в одночасье стала врагом все-

го народа и в конце концов была вынуждена вылетать только ночью, скрываясь от глаз людей.

Кто-то говорит: «Для человека самое главное — это придерживаться принципов и занимать твёрдую позицию. Конечно, если у вас нет твёрдой позиции, то, по крайней мере, следует руководствоваться чувствами и подумать, кого вы действительно должны поддерживать. Но если у вас нет даже элементарной эмоциональной позиции, то вы неизбежно станете человеком, которого другие будут отталкивать и отвергать».» В реальной жизни «трава на стене» — это зачастую самые неприятные люди: у них нет позиции, нет принципов, во всём они руководствуются лишь выгодой; они примкнут к любому, кто обладает силой и способен принести им пользу, и будут склонны сотрудничать именно с ним. Такие «травы на стене» кажутся слабыми и беззащитными, но зачастую скрывают острые зубы: если вы легко поверите им, то рискуете получить глубокую рану.

В отношении таких «травинков» нужно проявлять осторожность и не доверять им слепо, даже если эти люди являются вашими друзьями. Такие люди вообще не ценят дружбу — для них выгода является первым и единственным выбором. Обычно они могут следовать за вами, агитировать за вас и усердно поддерживать вас, но они также способны предать друзей и близких, став теми, кто вонзит вам нож в спину. На самом деле, он будет склоняться к тому, кто даст больше выгоды, у кого больше власти и кто больше способствует

его развитию. Можно сказать, что такие люди — типичные спекулянты: им нужны друзья, способные принести выгоду, и если вы не сможете удовлетворить их требования, они без колебаний перейдут в лагерь другого.

В истории Китая Фэн Дао, пожалуй, является самым известным «травой на стене»: этот человек «служил при четырёх династиях, трижды входил в состав Канцелярии императора и занимал пост канцлера более двадцати лет», поочерёдно служил десяти императорам, но при этом всегда оставался богатым и влиятельным, и его называли «неваляшкой» в чиновничьих кругах. Фэн Дао однажды написал стихотворение, раскрывающее его душевные переживания: «Не унывай в опасные времена, ведь будущее часто имеет свою причину. В конце концов, горы и моря возвращаются к мудрому правителю, а небо и земля не погубят благочестивого человека. Когда же умирала добродетель? Где же нет переправы для лодок и повозок? Главное — чтобы в сердце не было зла, и даже среди волков и тигров можно устоять». Здесь он ясно выразил свою стратегию выживания в сложной обстановке, когда вокруг кружат «волки и тигры» — проще говоря, он «качался по ветру».

Конечно, у таких людей, как Фэн Дао, друзей обычно очень мало, ведь всем явно не хочется общаться с таким нелояльным человеком, поэтому все держатся от него на расстоянии, даже если он — высокопоставленный канцлер. Многие говорили, что Фэн Дао уже стал настоящим масте-

ром интриг: сегодня он может дружить с тобой, а завтра уже может встать на сторону твоего врага, чтобы противостоять тебе, ведь для него не имеет значения, с кем заводить дружбу — главное, кто принесет ему наибольшую выгоду. Если кто-то способствует его карьерному росту, он, естественно, признает этого человека своим другом.

Однажды Фэн Дао отправился в родной город, чтобы навестить своего друга юности. Зная, что тот также обладает обширными знаниями и эрудицией, он задолго до этого рекомендовал его при дворе, но по неизвестной причине тот неоднократно отказывался от назначения, и Фэн Дао был вынужден лично отправиться к нему, чтобы выяснить, в чём дело. Но когда он пришёл к нему в гости, этот друг, к его удивлению, уклонился от встречи, что было крайне унижительно для такого высокопоставленного лица, как канцлер страны. Конечно, перед стариками и жителями родного города ему было неловко проявлять недовольство, и он с огорчением вернулся домой. На следующий день он получил от друга письмо о разрыве отношений, в котором тот писал, что Фэн Дао обладает выдающимися способностями, а его собственные способности явно не соответствуют столь высокому положению; кроме того, Фэн Дао любит служить новым правителям, и он опасается, что сам не сможет приспособиться к таким переменам. Очевидно, что этот друг иронизировал над неверностью Фэн Дао, называя его подлым человеком, который, как трава на стене, склоняется в сторону ветра.

Если мы тоже столкнемся с такими друзьями, как Фэн Дао, то следует как можно скорее отойти от них, чтобы не быть втянутым в их грязь. В повседневной жизни мы должны сохранять трезвый ум, уметь различать своих друзей и по возможности выявлять среди них этих «черных овец». Итак, какие друзья являются «травой на стене»? Какие черты обычно присущи таким людям?

Чтобы понять, является ли ваш друг «травой на стене», обратите внимание на некоторые жизненные детали: например, смотрите, часто ли он говорит плохо о других в вашем присутствии, а в присутствии других — плохо о вас; соглашается ли он с вами сегодня, а завтра уже меняет своё мнение; каждый раз, когда приходится делать выбор или принимать решение, не повторяет ли он снова и снова, не останется ли он в накладе; часто ли он слепо повторяет чужие мнения, не имея собственного; является ли он дружелюбным со всеми, но при этом никому не вызывает особого интереса; увлекается ли он лестью и подхалимством.

Если ваш друг обладает вышеперечисленными чертами, то вам следует быть осторожным, потому что, скорее всего, он — человек, который меняет свои взгляды в зависимости от обстоятельств, всегда ориентируясь на ситуацию и следя за изменениями обстановки. Сегодня он может клясться и обещать, что будет на вашей стороне, и называть вас братом, а завтра, ради выгоды, может перейти на сторону врага и стать вашим противником. К таким людям нельзя не отно-

ситься с осторожностью, иначе пострадаете вы сами.

Лучше держаться подальше от тех, кто втыкает нож в спину

Как гласит пословица: «От открытого выстрела легко уклониться, а от скрытого стрела — трудно защититься». Перед ударом, наносимым в спину, мы часто чувствуем себя беспомощными, особенно когда эта «черная рука» исходит от друга. В таком случае вы с большой вероятностью окажетесь в затруднительном положении, ведь мы обычно теряем бдительность по отношению к близким друзьям и безоговорочно доверяем им, что дает им возможность воспользоваться ситуацией.

В жизни много таких людей: при встрече они обращаются к вам как к брату, вы обсуждаете все на свете, но за вашей спиной они постоянно ставят вам ловушки, подставляют подножки и неожиданно наносят удар в спину. Эти лицемеры не относятся к вам как к настоящему другу и уж тем более не проявляют искренности. В большинстве случаев они думают только об одном — как быстрее и эффективнее вас уничтожить.

Почему иногда даже наши друзья обращаются против нас? Причина может заключаться в том, что вы препятствуете развитию другого человека, по крайней мере, в некоторых аспектах затрагиваете его интересы, либо в том, что вы сами слишком сильны, ваши способности слишком выделяются, что нарушает баланс в кругу общения, и некоторые завист-

ники обязательно найдут способ нанести вам удар, подставить вас за спиной, чтобы вы не смогли подняться на ноги. Конечно, возможно и то, что этот человек изначально является твоим соперником и притворяется дружелюбным, лишь чтобы легче обмануть тебя. Но в любом случае это свидетельствует о том, что тебе не повезло с людьми, и ты стал для кого-то «костью в горле».

Говоря о «боге фондового рынка» Баффете, многие считают его мастером инвестиций, но сам Баффет так не думает, ведь во многих сферах инвестирования он терпел неудачи. Баффет никогда не был всемогущим человеком: во многих других вопросах ему тоже приходилось полагаться на друзей и прислушиваться к советам авторитетных экспертов. Именно из-за этой уязвимости он часто попадал под влияние недоброжелательных друзей и даже страдал от их действий.

В 50-е годы XX века Баффет на время увлекся марками; он стремился инвестировать в них, и эта идея пришла к нему от одного из его друзей. Этот друг также был опытным бизнесменом; как и Баффет, он увлекался торговлей акциями, и зачастую они были конкурентами. Однако на публике они оставались друзьями, и Баффет считал, что конкуренция между друзьями — это хорошо. Именно поэтому Баффет часто обсуждал с ним марки, и тот, казалось, был готов делиться с ним информацией. Что ещё более важно, в этой области Баффет был новичком, не имевшим ни малейшего представления, и поэтому остро нуждался в наставнике.

Однажды этот хороший друг рассказал Баффету, что 4-центовая марка «Голубой орел» скоро будет заменена 5-центовой маркой «Красный орел». В тот момент можно было бы в больших количествах скупить марки «Голубой орел», намеренно создав ситуацию дефицита, и тогда многие коллекционеры стали бы скупать эти устаревшие марки, что эффективно повысило бы их цену. Баффет счёл этот план вполне разумным и потратил 100 тысяч долларов на покупку марок «Голубой орел». Однако после выпуска марок «Красный орел» Баффет так и не смог продать имевшиеся у него марки «Голубой орел» и в конце концов был вынужден распродать их по сниженной цене, что привело к серьёзным убыткам от этой инвестиции.

Позже кто-то указал ему, что его обманули, поскольку инвестировать в марки, которые ещё не полностью вышли из обращения, — это явно означало навлечь на себя убытки. Баффет сразу осознал, что его, возможно, действительно «ударили ножом в спину». Ведь тот, кто подталкивал его к инвестициям, сам ни за что не хотел в них вкладываться. При одной только мысли об этом он очень злился, но именно этот случай помог ему понять суть дела и разглядеть истинное лицо некоторых «друзей». С тех пор он проявлял большую осторожность как при вступлении в деловые партнерства, так и при инвестировании, и именно благодаря этому ему удалось стать непобедимым генералом на фондовом рынке.

В жизни мы часто сталкиваемся с тем, что нас по непонятным причинам подставляют, причём соперник зачастую очень точно знает наши передвижения, точно улавливает наши слабости и очень эффективно наносит удар по нашим уязвимым местам. Столкнувшись с такой ситуацией, нам нужно проанализировать и глубоко поразмыслить: не подставили ли нас близкие люди, не предал ли нас друг?

Многие, возможно, вообще не задумываются об этом и не склонны легко подозревать своих друзей, но, как говорится, не стоит желать зла другим, но и не следует терять бдительность: каждый должен быть начеку, даже с самыми близкими людьми не стоит быть полностью откровенным. К тому же в вашем окружении часто скрываются друзья с корыстными намерениями, которые сближаются с вами лишь для того, чтобы доставить вам неприятности и причинить вред; в связи с этим нам необходимо сохранять необходимую бдительность.

Любой, кто хоть немного знаком с историей, знает, что в эпоху династии Сун на севере Китая проживал могущественный народ — киданы. Этот народ был малочисленным, его экономика не была развитой, но он всегда обладал сильной армией и отличными всадниками, став практически самым грозным врагом и соперником династии Сун. Почему же киданы всегда могли создавать проблемы династии Сун? Ответ на этот вопрос можно найти в деталях того, как киданцы пили воду: каждый из них, приходя к реке, не на-

клонялся, как обычные люди, чтобы набрать воду, а принимал положение полуприседания, опустившись на одно колено, держа оружие в правой руке, а левой набирая воду.

Возможно, вы посмеетесь над такой позой: разве нельзя просто так пить воду, зачем тратить силы на придумывание каких-то новых трюков? На самом деле киданы когда-то пили воду так же, как и обычные люди, но у реки часто бродили дикие звери, которые нападали сзади, представляя большую угрозу для людей. Кроме того, шпионы из других племен, пользуясь моментом, когда солдаты пили воду, нападали на них сзади, нанося им серьезный ущерб и создавая серьезную угрозу. Именно извлекая уроки из таких событий, киданьцы стали более бдительными и каждый раз, когда пили воду, принимали полуприседающую позу, что позволяло им как можно лучше наблюдать за обстановкой сзади и остерегаться «черной руки», подкрадывающейся сзади.

Нам тоже необходимо сохранять такую бдительность, ведь современное общество очень сложное: если вы неудачно выберете окружение или недостаточно глубоко изучите человека, то, скорее всего, пострадаете из-за этого. Поэтому даже некоторым друзьям нельзя доверять слепо, нужно уметь защищать себя. Наносить вред за спиной — это, как правило, не поступки благородного человека, а наносить удар другу в спину — это поведение подлого человека. Если у вас есть такой друг, то будьте осторожны и бдительны; лучше держаться от него подальше, по возможности не допускать его в свой

круг общения и не давать ему возможности воспользоваться вашими слабостями.

Друзья, которые хотят только получать, но не готовы ничего давать, принесут вам большие убытки

Когда британский учёный Фарадей открыл электромагнитную индукцию, он понял, что это изобретение способно изменить мир. Конечно, он столкнулся с проблемой серьёзной нехватки средств на исследования. Чтобы продолжить свою работу, он решил вместе со своим помощником обратиться к премьер-министру, своему старому другу, с просьбой о финансовой поддержке. Встретившись с премьер-министром, помощник поспешно поднял вопрос о финансировании и с большим энтузиазмом объяснил суть изобретения. Однако премьер-министр не разбирался в науке и не проявлял к ней особого интереса; на его взгляд, такое изобретение не имело особого значения. Поэтому, несмотря на все усилия бедного помощника, премьер-министр остался равнодушным.

В этот момент Фарадей взял слово: «Думаю, мой помощник выразился достаточно ясно: наука приводит к изобретениям, изобретения меняют образ жизни людей, и со временем люди становятся зависимыми от этих изобретений. Когда это произойдет, я полагаю, вы сможете использовать их для сбора налогов». Услышав, что изобретение может приносить прибыль, премьер-министр, немного подумав, согласился выделить значительную сумму помощи.

Ключом к успеху в получении этой финансовой поддержки стало упоминание Фарадеем о сборе налогов: то есть премьер-министр согласился оказать помощь только тогда, когда налоги, взимаемые с изобретения Фарадея, принесут пользу государству. Здесь роль экономической выгоды, похоже, оказалась важнее даже дружбы, что одновременно указывает на простую и понятную истину: чтобы заставить кого-то что-то сделать, сначала нужно дать ему возможность что-то получить. Это зачастую является точным отражением межличностных отношений и одним из их основных законов: если вы хотите получить помощь от других, то сначала нужно что-то отдать, только так межличностные отношения могут достичь базового равновесия.

Принцип «что посеешь, то и пожнёшь» известен всем: в Китае есть пословица «посеешь тыкву — получишь тыкву, посеешь бобы — получишь бобы», а в западной «Библии» говорится: «Как хочешь, чтобы к тебе относились, так и относись к другим». В любое время вложения и результаты всегда дополняют друг друга, сдерживают друг друга и взаимодействуют: если вкладываешь, то и получаешь, а чтобы что-то получить, необходимо уметь вкладывать.

Однако в жизни всегда найдутся люди, которые мечтают получить что-то даром, всегда надеются на бесплатный обед: с одной стороны, они рассчитывают на получение большей выгоды, а с другой — постоянно думают о том, как не потратить ни копейки. Такие люди ведут себя точно так же и

в отношениях с друзьями: они всегда рассматривают друзей как объект для извлечения выгоды, как готовый банкомат; если это выгодно, они стремятся выжать из друзей как можно больше, но сами никогда не задумываются о том, чтобы что-то дать в ответ. Однако они зачастую не заслуживают доверия окружающих и в итоге оказываются отвергнутыми друзьями.

«Хочешь что-то получить — сначала дай» — это один из основных принципов и правил поведения в жизни, и он применим даже к отношениям между друзьями. Никто не должен, только потому что человек является другом, беззастенчиво требовать от него то одно, то другое. Нельзя легкомысленно расходовать дружбу и не стоит легкомысленно тратить доверие, иначе в конце концов эта дружба просто разрушится. А если мы сталкиваемся с другом, который склонен чрезмерно эксплуатировать дружбу, нам нужно сохранять здравомыслие и хладнокровие, не позволять себе быть «эксплуатируемым» из-за заботы о сохранении отношений. Лучше держаться от таких людей на расстоянии, чтобы не подвергать себя риску и не наносить себе вред.

У Наполеона Хилла, мастера «науки успеха», когда-то был очень близкий друг. Они выросли вместе с детства и хорошо знали друг друга. Наполеон Хилл знал, что его друг, несмотря на то что был известным предпринимателем, в повседневной жизни был немного скупым, не любил делиться с другими хорошими вещами, но как только у кого-то появля-

лось что-то ценное, он изо всех сил пытался это выпросить. Перед таким другом Наполеон Хилл был бессилен и часто мог только закрывать на это глаза, делая вид, что ничего не замечает.

Однажды друг попросил Наполеона Хилла помочь найти спонсора, поскольку это помогло бы ему расширить бизнес, а главное — он знал, что Наполеон Хилл — известная личность, и если тот согласится выступить посредником, он сможет сэкономить значительную сумму. Однако Наполеон Хилл считал, что с поиском спонсора лучше всего справляться самостоятельно, поскольку он знал характер этого друга: такой скупой человек, вступая в деловые отношения с кем-либо, с большой вероятностью нанесет ущерб интересам спонсора, а он не хотел портить свою репутацию из-за этого. Поэтому, хорошо всё обдумав, Наполеон решил не влезать в эту грязную историю и посоветовал другу самому искать спонсора, хотя, конечно, был готов помочь наладить контакты; что же касается конкретных условий сотрудничества, то лучше всего было бы обсудить их вдвоём наедине.

Друг, услышав это, очень рассердился, посчитав, что Наполеон ведет себя не по-дружески и намеренно уклоняется от помощи. Наполеон же чувствовал себя обиженным: в конце концов, он все это время жертвовал собой, не ожидая ничего взамен, и то, что он дошел до такого уровня, было настоящим подвигом. А друг, несмотря на это, продолжал заходить слишком далеко. Поразмыслив, Наполеон в конце кон-

цов «расторг» с ним дружеские отношения.

«Не отвечать взаимностью — невежливо»: даже самые близкие друзья должны понимать правила приличия и уметь поддерживать баланс в отношениях, не могут только брать, не могут обращаться с другом как с рабом. Русский писатель Чехов однажды рассказал следующую историю: один его друг постоянно просил его помочь с работой или приходил за деньгами в долг. Чехов каждый раз с готовностью соглашался, но когда дело доходило до того, что Чехов просил о помощи, друг не хотел ничего делать, а о займах и вовсе не было и речи. Чехов очень разозлился, в гневе порвал с ним отношения и назвал его «кровопийцей» и «паразитом».

Мы вполне можем столкнуться с такими же проблемами, как у Чехова, и часто чувствуем себя растерянными из-за друзей, которые думают только о выгоде, но не хотят ничего давать взамен. Такие друзья, как правило, не обладают самокритичностью: как только вы просите их о чем-то, они начинают отмазываться, придумывая всевозможные оправдания, чтобы отделаться, или же требуют от вас какой-то компенсации. А когда они сами просят вас о помощи, они не проявляют никакой благодарности, как будто всё, что вы делаете, — это само собой разумеющееся. Как только они полностью исчерпают вашу полезность, они без колебаний от вас отмажутся.

Как их друг, вам нужно по возможности избегать чрезмерного общения с ними; при необходимости даже следует

по возможности разорвать с ними дружеские отношения, потому что чем больше вы идете на уступки и отступаете, тем больше рискуете страдать из-за этих отношений, и в итоге только сами останетесь в накладе.

Не дружите с выскочками, берегитесь, чтобы вас не попрали

Конфуций говорил: «Только с женщинами и мелкими людьми трудно ужиться». А среди мелких людей самыми трудными в общении являются именно эти корыстные личности. Эти люди не совершают постоянно плохих поступков и не нарушают закон, как некоторые крупные злодеи; в большинстве случаев они подвергаются лишь моральному осуждению. Однако с такими людьми зачастую гораздо сложнее справиться, а потенциальная угроза, исходящая от них, бывает гораздо серьезнее. В жизни мы обязательно должны уметь распознавать таких людей, и особенно не допускать их в круг своих друзей, чтобы не навлечь на себя неприятности.

Как же нам выявить подлецов в кругу друзей? Хотя подлецы и умеют маскироваться, в повседневных словах и поступках они всё же проявляют следующие основные черты:

Во-первых, они любят «прикрываться чужой властью» и издеваться над другими, пользуясь своим положением. Для них лесть и подхалимство служат лишь средством завязать знакомства с влиятельными людьми, чтобы затем использовать их в своих корыстных целях. По отношению к подчиненным они часто проявляют дискриминацию, лишены эле-

ментарного сочувствия и сострадания, особенно по отношению к тем, кто слабее по положению, и могут прибегать к методам эксплуатации. Это похоже на то, как некоторые люди часто прилипают к руководству, целыми днями ходят за ним, выставляя себя важными, а к коллегам из нижних эшелонов относятся с пренебрежением.

Во-вторых, они любят распространять слухи и раздувать скандалы. Корыстные люди часто очерняют своих соперников, чтобы принизить их или подчеркнуть собственное превосходство, стремясь таким образом добиться повышения. Если вы отлично справляетесь с работой, кто-то может наговорить руководству на вас или придумать выдуманные слухи, чтобы очернить вас. Когда вы услышите, что кто-то за вашей спиной говорит, что у вас проблемы с отношением к работе или с образом жизни, поймите: скорее всего, этот человек — подлец.

В-третьих, такие люди меняют свою позицию в зависимости от обстоятельств: с людьми говорят одно, с «призраками» — другое. У них нет собственной позиции, всё вращается вокруг личной выгоды, и как только они увидят возможность извлечь выгоду, они тут же изменяют свою позицию. Сегодня он обращается к вам как к брату, во всём вам подчиняется и поддерживает вас, а перед вашим соперником он будет воспевать того до небес, а вас очернять до полного унижения.

В-четвертых, добивать лежачего. Что касается приспособ-

ленцев, то они всегда делают самый правильный выбор в самый подходящий момент: как только замечают, что кто-то оказался в невыгодном положении, они без колебаний наносят ему последний удар — очевидно, лишь для того, чтобы завоевать большее признание со стороны победителей. Когда вы на вершине успеха, они считают вас другом, а когда вы теряете позиции, они обращаются против вас.

В-пятых, лицемерие и двуличие. Ради выживания конъюнктурщик всегда действует по обстоятельствам, поскольку ему нужно найти наиболее подходящий момент и наиболее подходящую цель; поэтому зачастую он находится в состоянии нерешительности: внешне он соглашается со всем, но в душе всегда строит свои коварные планы.

В-шестых, он любит сваливать ответственность на других и искать козлов отпущения. Человек, преследующий корыстные цели, больше всего боится навлечь на себя неприятности; чтобы избавиться от подозрений, он часто активно ищет козлов отпущения, чтобы переложить конфликт на других. Когда всё идёт гладко, он готов быть рядом с вами, но как только происходит ошибка, он сваливает ответственность на вас, а сам остаётся ни в чём не виноватым.

Если твой друг, к сожалению, обладает вышеперечисленными чертами, тебе следует быть осторожным, ведь этот друг, скорее всего, является корыстным подлецом. Он готов дружить с тобой, возможно, потому что видит в тебе пользу или замечает, что ты сейчас находишься в сильной позиции.

Но как только у него появится более влиятельный покровитель или ты утратишь прежнее положение, он безжалостно занесет тебя в «черный список» своих знакомых. Кроме того, он может даже навредить тебе из-за каких-то корыстных интересов или объединиться с своими противниками, чтобы вместе выступить против тебя — от всего этого нужно острожно остерегаться.

Древние мудрецы, сталкиваясь с подобными ничтожествами, часто придерживались принципа «если не можешь справиться с ними — держись от них подальше». С одной стороны, они стремились сохранить свою репутацию и не допустить, чтобы эти люди запятнали их имя. С другой стороны, они не доверяли этим ничтожествам, опасаясь, что у тех могут быть скрытые мотивы, способные помешать их собственному развитию. Поэтому в большинстве случаев они не желали сближаться с такими людьми; даже если им что-то было нужно, они старались держаться от них на расстоянии, чтобы не навлечь на себя неприятности.

Чжан Цзючжэн с детства проявлял необычайную мудрость и эрудицию, так что, когда в 13 лет он сдавал экзамен на звание «цзюньрен», его высоко оценил главный экзаменатор провинциального экзамена, инспектор провинции Ху-Гуан Гу Линь. Узнав о талантах и знаниях Чжан Цзючжэна, Гу Линь был потрясён, посчитав, что этот человек в будущем непременно станет опорой императорского двора, и снял с себя носоровый пояс, подарив его ему. В повседневной жиз-

ни он также проявлял к нему особую заботу, и благодаря этому между ними завязалась дружба, не знающая возрастных границ. Однако Гу Линь, по его собственному признанию, видел немало выдающихся талантов, которые добивались успеха в юности, но зачастую из-за гордыни и самоуверенности растрачивали свой дар и в конечном итоге превращались в посредственности. Он опасался, что Чжан Цзюйчжэн, из-за слишком гладкого жизненного пути, потеряет самообладание, что может привести к тому, что он ничего не добьётся в жизни. Поэтому Гу Ли намеренно подверг его испытаниям и заставил провалить экзамены; только в 16 лет Чжан Цзюйчжэн наконец сдал экзамен на степень джу.

В то время один из экзаменаторов очень высоко ценил Чжан Цзючжэна, но, увидев, что тот не сдал экзамен, постепенно стал игнорировать его и переключился на поиск других кандидатов. Даже когда Чжан Цзючжэн приходил к нему с визитом, тот намеренно уклонялся от встречи, и Чжан Цзючжэн сразу всё понял, поэтому больше никогда не обращался к нему.

В 22 года Чжан Цзюйчжэн сдал экзамен на степень цзиньши и вскоре стал шуцзиши — резервным кадровым сотрудником Академии ханьлинь, у которого, несомненно, открывались безграничные перспективы. Пройдя некоторое время стажировку, Чжан Цзюйчжэн получил постоянную должность редактора Академии ханьлинь и с тех пор стремительно поднимался по служебной лестнице, вплоть до должно-

сти премьер-министра. И вот тогда тот самый чиновник, который в своё время не оценил его по достоинству, разыскал Чжан Цзючжэна и стал вспоминать о давней дружбе. Чжан Цзючжэн промолчал, лишь улыбнулся, а затем отпустил его, сославшись на то, что не сохранил о нём глубокого впечатления. На самом деле это был лишь предлог Чжан Цзючжэна: ведь он как свои пять пальцев знал все события того времени и всех тогдашних людей, к тому же он неоднократно поддерживал связь с Гу Линем и его семьёй, поэтому не мог забыть этого пришедшего к нему чиновника.

Кто-то может подумать, что Чжан Цзючжэн не любил тех «неписаных правил» и «приличий» чиновничьей среды, но в общении с людьми он всегда проявлял большую мудрость: такие представители правящей клики, как Янь Сун и Сюй Цзяй, были его друзьями, хотя, как известно, Янь Сун и Сюй Цзяй изначально были непримиримыми соперниками. Однако Чжан Цзючжэн умело лавировал между этими двумя фигурами, сохраняя с ними хорошие отношения, что в то время было чрезвычайно сложно, и это ярко свидетельствует о его коммуникативных способностях.

Но почему же Чжан Цзючжэн оказался столь безжалостен по отношению к своему бывшему экзаменатору? Причина была только одна: он обнаружил, что тот был приземливым и корыстным человеком, и что такое лицо, оставаясь рядом с ним, скорее всего, стало бы источником бед. Он опасался, что такой «друг» вполне может неожиданно предать его, ес-

ли найдет более влиятельного покровителя. Чтобы не стать для него ступенькой на пути к вершинам власти, ему оставалось только держаться от него подальше.

В повседневной жизни мы обязательно должны остерегаться таких корыстных людей в кругу общения и не следует, из-за того что они льстят вам и подлизываются, ошибочно считать их хорошими людьми. На самом деле, иногда те, кто ближе всего к вам, чаще всего таят в себе коварные намерения. А когда вы замечаете у собеседника какие-либо признаки подлости, лучший выход — держаться от него подальше и сократить контакты, чтобы не впустить волка в дом и не навлечь на себя беду. В вопросах, касающихся ключевых проблем и важных дел, ни в коем случае не позволяйте им вмешиваться, чтобы они не смогли найти у вас слабое место. Кроме того, ни в коем случае не допускайте таких людей в свою команду, поскольку они вполне могут предать всю команду или разрушить её ради личной выгоды.

Одним словом, с честными людьми нужно общаться искренне; а с подлецами следует сохранять высокую бдительность и, по возможности, своевременно срывать с них маски, удаляя их из своей жизни и работы — только так можно по-настоящему оставаться чистым и непорочным и защитить себя от вреда.

Глава 4. Кто общается с чернилами, тот чернеет: держитесь подальше от друзей, которые не приносят вам никакой пользы

Как гласит пословица: «Кто рядом с красным — тот краснеет, кто рядом с черным — тот чернеет». Окружение часто оказывает огромное влияние на человека: в какой среде человек растет, таким он, как правило, и становится; какие у него друзья, такими он, как правило, и становится. Мы не должны из-за этого предвзято относиться к своим друзьям, но с точки зрения личного развития, несомненно, важно заводить друзей, которые способствуют вашему росту, а с теми, кто не приносит пользы и помощи, а может даже доставлять неприятности, лучше поддерживать надлежащую дистанцию, не вступая в слишком близкие отношения и не доверяя им слишком сильно.

Друг, который постоянно жалуется на жизнь, заставит тебя страдать вместе с ним

Великий русский поэт Пушкин однажды написал знаменитое стихотворение «Если жизнь обманет тебя»: «Если жизнь обманет тебя, не унывай, не возмущайся; когда дела идут не так, как хочется, наберись терпения. Верь: настанут

и счастливые дни». Но сколько же на самом деле людей обладают таким широким кругозором? Многие любят жаловаться в повседневной жизни, и как только сталкиваются с неприятностями, обязательно выскажут своё недовольство, ища всевозможные оправдания, чтобы избавиться от душевного угнетения. Однако жалобы зачастую ничего не меняют: помимо того, что они только усиливают твой гнев и разочарование, они могут также тянуть вниз окружающих тебя людей.

Психологи в ходе многолетних исследований подтвердили, что эмоции заразительны, а жалобы, как одна из форм негативных эмоций, часто вызывают своего рода «заражение». То есть, когда твои друзья или близкие часто находятся в угнетённом состоянии или постоянно жалуются, твоё настроение тоже становится угнетённым, и ты тоже превращаешься в неумолчного болтуна. С одной стороны, это происходит потому, что ты можешь проявить сочувствие к окружающим, в результате чего постепенно начинаешь переживать их чувства как свои собственные. С другой стороны, длительное пребывание в окружении таких негативных эмоций неизбежно оказывает на вас негативное влияние, и вы постепенно начинаете скептически относиться к окружающему миру.

Именно поэтому психологи обнаружили, что когда человек длительное время находится в компании унылых и склонных к жалобам людей, он тоже начинает жаловаться

на социальную несправедливость и на тяготы жизни. Они провели исследование с участием 6000 заключённых и обнаружили, что среди них часто наблюдается явление дифференциации: если в какой-то тюремной камере есть человек, склонный к жалобам, то все обитатели этой камеры становятся импульсивными и вспыльчивыми, склонными к конфликтам с окружающими, а также испытывают глубокую ненависть и недовольство по отношению к обществу. А те, кто по натуре оптимистичен, находясь в одной камере, обычно смотрят на тюремную жизнь с большим спокойствием, не поддаются беспочвенному раздражению и гневу и тем более не устраивают там беспорядков.

Сравнивая эти данные, психологи ещё больше укрепились в своей теории: они считают, что жаловаться — не лучшая привычка, поэтому нам нужно уметь держаться подальше от этих негативных эмоций и поддерживать дистанцию от тех, кто является «источником заражения». Если у вас есть друзья, которые любят жаловаться и часто выражают недовольство обществом и жизнью, то нужно уметь держать с ними надлежащую дистанцию и вовремя уходить от их жалоб и ворчания — ведь если вы будете слишком часто это слушать, то неизбежно станете следующим недовольным человеком.

В 2009 году Сяо Чжан устроился на работу в государственное учреждение и мгновенно стал «счастливчиком» в глазах однокурсников. В начале работы он тоже был очень доволен и быстро сблизился с коллегами, с которыми у него

сложились очень хорошие дружеские отношения. Он полный амбиций начал готовиться к большим делам, не терпясь добиться успехов. Однако проработав некоторое время, он заметил, что коллеги не проявляют энтузиазма на работе, а на обычных встречах часто выражают недовольство работой и постоянно жалуются.

Конец ознакомительного фрагмента.

Текст предоставлен ООО «Литрес».

Прочитайте эту книгу целиком, [купив полную легальную версию](#) на Литрес.

Безопасно оплатить книгу можно банковской картой Visa, MasterCard, Maestro, со счета мобильного телефона, с платежного терминала, в салоне МТС или Связной, через PayPal, WebMoney, Яндекс.Деньги, QIWI Кошелек, бонусными картами или другим удобным Вам способом.