

ВВЕДЕНИЕ

Вы постоянно слышите, что надо идти на компромисс со своими желаниями и возможностями. *«Слишком много хочешь!»* или *«Спустишься с небес на землю!»* Знакомо?

Даже наедине с собой у вас часто возникает дилемма: действовать в своих интересах или находить тысячи причин, чтобы не двигаться вперед. Результатом принятия таких доводов станет отказ от личных целей. Вы с пренебрежением относитесь к своим желаниям, обесцениваете их.

Вы так старательно «задвигаете» себя ради случайного одобрения, что воспринимаете малейшие коррективы со стороны как землетрясение — важнее быть ничего не может.

Ежедневно вам «заботливо» напоминают о том, что с другими нужно считаться, под обстоятельства — подстраиваться, а с невозможным — мириться. И вы отказываетесь сами от себя каждый день.

Вы когда-нибудь обращали внимание, какие люди это говорят и что у них за спиной? Пришла пора это сделать! Раз вы читаете эту книгу, отбросьте

сантименты и задумайтесь об истинном смысле и предназначении таких фраз. Они никогда не приведут вас к успеху. Примите это как факт.

Прислушиваться к большинству означает «идти на компромисс». И в этом нет ничего положительного в большинстве случаев. Я написал «в большинстве случаев», чтобы вы не спутали категоричность с глупостью. Хороший стратег всегда учитывает исключения.

Считайте, что компромисс — это такая же аномалия, как глобальное потепление. В реальной жизни природа не допускает никаких компромиссов. *Голодный хищник, почувствовавший запах крови, не пойдет ни на какие уступки.* Люди же постоянно заключают соглашения в ущерб своим потребностям, чтобы удовлетворить чужие интересы. И еще называют это цивилизованностью.

Латинское слово *compromissum* переводится как «соглашение» и подразумевает взаимные уступки участвующих в процессе коммуникации. В обществе это одобряется и поощряется. На первый взгляд — позитивное явление. Но что на самом деле означает решение пойти на компромисс?

Вы готовы мириться с условиями, которые диктуют другие люди и внешние обстоятельства. Можете идти на уступки перед этими факторами, вернее, прикрываться ими, чтобы оправдывать свое без-

действие. Вы отказываетесь от того, о чем мечтали: *«Потом как-нибудь...»* или *«Я пока не могу себе это позволить...»*.

С детства вас учили: будь гибким, смирись. Умение подстраиваться стало синонимом хорошего тона. Поэтому вы воспринимаете компромисс как нечто позитивное и правильное. И каждый раз идете против себя, продолжая считать это хорошей идеей. Помните: когда говорите, что можно немного потерпеть, вы обманываете сами себя. Прекратите это делать!

В нашем обществе умение идти на компромисс приравнивается к мудрости. Поэтому вы с гордостью жертвуете своими интересами. Но так было не всегда. Вы родились человеком со здоровым эгоизмом. А потом началось...

Родители с детства требовали делиться — отдать свою любимую игрушку другому только потому, что она ему понравилась. Неважно, что в тот самый момент вы сами хотели с ней играть. Вас приучили к тому, что своими желаниями можно поступиться.

Однажды в парке я наблюдал такой случай. Молодая мать грозно отчитывала двухлетнего малыша: *«Ты жадный! Нельзя таким быть! Мама мальчика тебя угостила печеньем, а ты ему машинку пожалел? Ничего страшного, потом поиграешь! Жадным быть стыдно!»*

Часто родители сами шли на компромисс: позволяли вам лечь спать позже, или не доделать уборку в комнате, или не готовиться к контрольной. Вы всю жизнь привыкали, что действовать в ущерб себе хорошо и что можно частично выполнять задачи. Вас хвалили сначала за то, что поделились игрушкой, а потом — за четверки в школе.

Если в природе нет компромисса, то в какой момент он начинает проявляться в человеке? И почему? Откуда берет свое начало?

В течение всей жизни вы ежедневно и ежечасно принимаете решения и испытываете желания. Вы уверены в том, что они ваши. Возможно, вы удивитесь, но все ваши желания прошли обработку компромиссами.

Семья весь год откладывает деньги на отпуск: в планах отдых на Лазурном берегу во Франции. Но неожиданно теща затевает ремонт и просит финансово помочь ей с покупкой материалов. Перед вами встает выбор, и вы, конечно, решаете поступиться своими мечтами. Убеждаете себя и супругу, что десятая поездка в Турцию — ваша добрая семейная традиция, изменять которой не стоит. Ведь помочь маме важнее. А на Лазурный берег можно поехать и в следующем году.

Вы каждый раз готовы мириться с тем, что ваши мечты не имеют права на существование, если кому-то нужнее. Ваши потребности подождут, тещины — нет. Почему?

Или другая ситуация. Молодая семья планирует покупку квартиры. Им нужна «двушка» с детской комнатой. Но в агентстве недвижимости риелтор их разочаровывает: накопленной суммы хватит только на однокомнатную квартиру. Молодые люди расстраиваются и принимают решение поставить детскую кроватку в своей комнате. «А в будущем... когда-нибудь... накопим на двухкомнатную, возможно...»

Каждый раз вы стараетесь подстроить собственные мечты под нынешние возможности. Пытаетесь скорректировать изначальную потребность. *Не яхта, так лодка. Не «трешка», так комната в коммуналке.*

Чтобы желание осуществилось, важно действовать. Вместо этого вы играете роль благодетеля, откладывая свои мечты и отступая от задуманного. Это не что иное, как предательство самого себя. И речь даже не о каких-то глобальных целях, а о самых простых желаниях.

Вы привыкли пить по утрам крепкий черный кофе. Но отель, в котором вы остановились, может предложить только чашечку капучино.

И вам приходится выбирать. Чаще выбор падает в пользу той возможности, которая есть сейчас. «Лучше синица в руках...» — и вопреки истинным желаниям вы соглашаетесь на компромисс, чтобы получить хоть какой-то кофе.

Так происходит практически с каждым решением в течение дня. Вы наивно гордитесь своей способностью подстраиваться под любые условия и ситуации. Гибко обходите острые углы вместо того, чтобы искать, требовать и добиваться. Признайтесь себе: вся ваша жизнь превратилась в компромисс! Уютно устроились в зоне комфорта и не желаете ничего менять? Отлично! Не жалуйтесь потом на то, что совсем не этого ждали от жизни. Вы же постоянно шли на уступки и выполняли чужие желания.

Чтобы нравиться окружающим и не прослыть упертым эгоистом, раз за разом вы сдвигаете фокус с собственных ценностей. Потому что так принято и общество вас обязало, сказав, что это нормально. Это ненормально!

Перестаньте наконец играть в игры, которые диктуют вам окружающие. Они врут не только вам, но и сами себе. Никто из этой толпы, культивирующей уступчивость, не имеет всего, чего хочет от жизни. Поступайте как все, и никакого просвета

вы так и не увидите. Продолжайте забывать о своих потребностях и угождать обществу — и вы для всех будете «хорошим парнем». Но будьте готовы к тому, что общество вас осудит, если перестанете быть рабом компромиссов.

Джим Кэмп, создатель жесткой системы переговоров, говорит, что компромисс — плохое решение.

Методику переговоров на основе компромисса разработали еще в 1981 году в Гарвардском университете. Ее называют подходом *win-win*, что в переводе значит «выиграть — выиграть». Почти 40 лет этот метод активно изучается в бизнес-школах и университетах. Его идея состоит в том, что учитываются интересы обеих сторон. Создается иллюзия, что все выиграли. Но какой ценой достался этот «выигрыш»? Что было принесено в жертву? Получается, что главная цель таких переговоров — не принять идеальное решение, а пойти по пути наименьшего сопротивления — принять хоть какое-то решение, которое устроит обе стороны. Кстати, такой метод и называют консенсусом.

Действуя согласно этому методу, вы остаетесь довольны уже тем, что сделка состоялась. Неважно, какой ценой и на какие жертвы пришлось пойти, вы считаете это успехом. Но это не успех, это провал!

Джим Кэмп предлагает более жесткий подход. О многом говорит название его первого бестселлера «Сначала скажи “нет”». Оппонент понимает, что вы боитесь провалить сделку, и всего лишь *умело жонглирует вашим страхом* — и вот вы уже готовы согласиться на худшие условия. Так люди не договариваются, а используют давление и манипуляцию. Такой подход — лицемерие. На самом деле он подразумевает скрытую стратегию «выиграть — проиграть». Вам предлагают пойти на обоюдную уступку, но со своей стороны ничего не дают взамен. В этом случае в выигрыше остается только один, а второй идет на вынужденный компромисс.

Пример такой ситуации. Мужчина ждет, когда его заказ поступит в магазин. Он приобрел детали для ремонта своего компьютера. Ему позвонили из магазина с сообщением, что заказ поступил на склад и можно его забрать. Когда клиент приехал, оказалось, что никто ничего не знает про этот звонок, товара на складе нет и кто звонил — неизвестно. Мужчина был раздосадован: ему пришлось отложить другие дела и потратить свое время, чтобы приехать. И тут кто-то из продавцов предложил ему «компромисс»: когда товар точно прибедет, ему снова позвонят и он сможет приехать и забрать заказ. Мужчина возразил: «Простите, а в чем тут компромисс? Где уступка с вашей стороны?»

Сотрудники магазина пытались подменить понятие «компромисс» простым устранением своих проблем за счет клиента, но не вышло. В итоге сошлись на том, что товар сотрудник магазина доставит на дом в удобное для клиента время. Вот это уже взаимовыгодный компромисс.

Если вы привыкли жертвовать своими границами ради того, чтобы избежать конфликта, это прогиб в угоду чему-то или кому-то. Признайтесь себе в том, что иногда так поступаете. Пока вы не будете честны с собой, ничего не сможете изменить. Умение говорить «нет» — самый эффективный инструмент, который поможет улучшить вашу жизнь.

Наверняка перед сложным выбором или во время переговоров вы испытываете соблазн принять компромисс в качестве решения проблемы. В моменте такой выбор может показаться самым правильным и разумным. Но это иллюзия. Вы думаете так, чтобы оправдать свою слабость и лень. Всегда продолжайте искать лучшее решение и не вступайте в диалог со своим желанием сдаться, не соглашайтесь на «хоть какой-то результат».

Ученые доказали, что компромиссы крайне пагубно влияют и на отношения, несмотря на устоявшееся мнение, что друг другу надо уступать. Об этом впервые в 2010 году написал специалист в области

семейной психологии доктор Джеймс Макналти. Он провел десятилетний социальный эксперимент, в котором участвовали 82 семейные пары. Главный вопрос, который изучал психолог в ходе эксперимента, — какова степень удовлетворенности браком у супружеских пар. В итоге он пришел к выводу, что гармония царит в тех парах, которые искали причину своего конфликта и устраняли ее. Супруги, которые находились на грани развода, как выяснилось, постоянно шли на какие-то компромиссы друг с другом. Такой иллюзорный баланс не привел их отношения ни к чему хорошему.

Компромисс как способ сгладить проблему — это обман друг друга. Только взаимное сотрудничество и совместная работа над проблемой способны привести пару к гармонии и долгосрочным отношениям.

Каждый сталкивается с ситуацией, когда обстоятельства вынуждают поступиться своими интересами. *И вот уже ожидаемые 100 % результата превращаются в 97, 95, а то и 90 %.* И считается, что это круто! Вдумайтесь: человек не достиг запланированной цели, но все равно получает похвалу. В его голове закрепляется, что «почти результат» — это тоже допустимо и даже хорошо. Именно поэтому в вас вырабатывается триггер: «недоделать или сделать вполноги — хорошо». Похвалят-то в любом случае. Зачем перенапрягаться?

Если единожды согласиться с такими цифрами, вы и в дальнейшем будете продолжать делать все спустя рукава. Если примете от общества поощрение за «недорезультат», предадите свои возможности.

Когда ученики начальных классов получают грамоты «за хорошую игру», «за участие», «за тягу к победе», это выглядит мило и невинно для окружающих. Потом эти дети вырастут и повторяют тот же сценарий во взрослой жизни, когда их хвалят за то, что сделано «неплохо». Неплохо — это значит плохо, это никуда не годится! Это не 100 %!

Есть тренинги, которые учат целиться в солнце, чтобы перепрыгнуть через забор. «Если ты целишься в солнце, то изволь допрыгнуть именно до солнца! Прыжок через забор вызовет восторг только у тех, кто в жизни выше ступеньки не целился». Стремись минимум к 100%-му результату, а то и на 5–10 % больше.

Можете представить, чтобы фильм показали лишь на 90 %? «Ерунда! — скажут владельцы кинотеатра. — Это всего лишь какие-то несчастные 10 %, вы же увидели основную часть фильма, даже его большую часть!» Но вы-то заплатили за весь фильм! Вам не нужны проценты, вам нужен результат —

весь, полностью. Вы не готовы принять никаких «частично» и «чуть-чуть».

А если вы заказали в ателье костюм на свадьбу, а его немного недоделали? Всего на 5 %: не хватает пуговиц, но зато костюм весь на месте. Вы будете довольны таким результатом? Однозначно нет!

Эта книга написана для тех, кто не готов мириться с таким положением вещей. Приготовьтесь разрушить свои стереотипы — все то, чему вас учили с детства. Не ждите никаких компромиссов. Только полезная информация: жестко, конкретно и по существу. Эта книга для тех, кто готов научиться говорить обстоятельствам «нет» и расширять возможные сценарии для получения 100%-го личного результата.