

# Как убедить ближнего? Еврейская психология

*«И сказал им Реувен: не проливайте кровь» (37:22).*

Возникает вопрос: если Реувен в конечном счете намеревался спасти Йосефа из рук братьев и вернуть отцу, как о том свидетельствует святая Тора, почему он сразу не предложил братьям отказаться от убийства и отпустить Йосефа домой? Такая же трудность возникает в отношении Йеуды: если он хотел спасти Йосефа от смерти, почему уже в самом начале не выдвинул свое предложение – прежде, чем Йосефа сбросили в яму?

Ответ на это мы найдем в следующей истории.

Это рассказ о еврее, простом торговце, все имущество которого ограничивалось тремя сотнями рублей. Обычно он ездил по деревням, покупал попадавшиеся по дешевке товары, чтобы затем продать их с небольшой выгодой, обеспечивая себе заработок.

Однажды этот торговец оказался в поместье одного грубого помещика и к своему ужасу обнаружил там еврейскую девушку, прислуживающую ему. «Что делает еврейская девушка в этом нечистом месте?» – удивился он в сердце. Помещик же был рад объяснить: «Отец этой девицы задолжал мне триста серебряных рублей, и поскольку денег на выплату долга у него не было, я взял его дочь в качестве залога, пока он не отыщет нужную сумму».

Торговец понял, что к нему в руки идет чудесная заповедь выкупа пленных, начал вести торг с помещиком: сначала он хотел предложить ему крохотную сумму в 25 рублей, говоря, что это лучше, чем большой долг, который никогда не будет выплачен. Но помещик посмеялся и даже слушать не захотел. Торговец снова и снова повышал сумму, но быстро выяснил, что помещик даже

одного рубля уступать не хочет: он отпустит девушку только взамен выплаты всего долга полностью. Триста звонких чеканных рублей!

В сердце еврей уже решил, что он спасет дочь Израиля из рук жестокого помещика любой ценой. Он достал кошелек и передал помещику триста рублей, которые, как уже сказано, и составляли все его имущество. С того момента ему было больше нечего искать в дороге, поэтому он направился к себе домой, а по пути стал думать, как объяснит супруге свой поступок, чтобы ее не разозлить.

И вот, подходит торговец к дому, а жена уже выходит ему навстречу.

«Отчего это ты так поспешно вернулся?» – спрашивает она.

Он начал рассказывать:

«Послушай... по дороге я попал в дом к помещику и там нашел еврейскую девушку, которую он держал в плену... помещик требовал триста рублей в качестве выкупа, а я предложил ему двадцать пять».

«И что сказал помещик?» – с любопытством спросила жена.

Торговец ответил: «По правде говоря, он даже слушать не хотел».

«Естественно, он не захочет слушать! Двадцать пять рублей – это слишком мало! Нужно было хотя бы удвоить эту сумму», – отреагировала жена, а торговец продолжил: «Ну, что сказать? У меня очень умная жена. Я действительно сделал, как ты говоришь... Удвоил сумму и предложил ему 50 рублей, но помещик все еще был не готов торговаться».

«В таком случае надо было прибавить еще и предложить сто рублей! Заповедь выкупа пленных попадаете не каждый день, да и кто знает, что этот злодей сделает с порядочной дочерью Израиля!» – горячо возразила жена.

Торговец согласился и сказал: «Верно, так я и сделал. Предложил сто рублей, но помещик был упрям, как осел! Все никак не соглашался».

«Неужели?» – отреагировала женщина, – «в таком случае нужно было поднять сумму еще больше. Нельзя делать расчеты, когда речь идет о дочери Израиля. Нужно было предложить ему 150 рублей».

И торговец вновь поведал ей, что именно так он и пытался сделать, но безуспешно. Так сама жена снова и снова поднимала цену, которую ее муж должен был уплатить за освобождение девушки, пока в итоге не пришла к тому, что нужно было выкупить ее за полную стоимость в 300 рублей.

«В некоторых ситуациях человек просто не может оставаться в стороне!» – пояснила женщина свою позицию. И тогда муж открыл ей чистую правду и рассказал, что именно так он и поступил...

Мы же, следуя своему пути, выучили, что когда пытаешься убедить человека в чем-либо, это невозможно сделать за один раз. Продвигаться нужно шаг за шагом, последовательно и постепенно. Только так он сможет усвоить новые идеи, переварить их, убедиться в их справедливости. Если бы торговец пришел домой и сказал жене, что отдал все свое имущество ради выкупа пленных, сложно представить, что она приняла бы это спокойно. Но пока он вел ее шаг за шагом, давая ей понять, что это самое правильное, она и сама предложила то же по своей инициативе!



То же самое, – объясняет Ралбаг, – верно и в отношении Реувена и Йеуды. Если бы они попытались убедить остальных братьев сразу оставить Йосефа в покое и отправить домой или даже продать его вместо того, чтобы убивать, – ничего бы у них не получилось. Поэтому Реувен вначале предложил братьям, чтобы они воздержались от убийства Йосефа своими руками. Это был первый шаг к его спасению. Намерением Реувена было в дальнейшем вытащить его из ямы и вернуть отцу с согласия братьев, когда ему удастся постепенно на них повлиять. И действительно, лишь после того, как братья приняли предложение Реувена, Йеуда смог сделать еще один шаг и предложил им продать Йосефа исмаэлитам вместо того, чтобы убивать его. На этом этапе они уже могли принять такое предложение (Леламедха).