

# Люди неисправимы

[Почитать описание, рецензии и купить на сайте МИФа](#)

Клэр выглядела очень обеспокоенной. «Мне 30 лет, я безработная и до сих пор живу с родителями. На мой взгляд, могут быть только две причины, по которым я не могу найти работу. Либо что-то не в порядке с этим миром, либо что-то не в порядке со мной. Очевидно, что невозможно винить весь мир в моих жизненных неурядицах, а значит, проблема, безусловно, во мне. Меня нужно исправлять. Вы можете мне помочь?» — спрашивала она.

Ничего себе. А я ведь всего лишь спросил, как дела.

Жизнь виделась Клэр в черно-белых тонах — это проблема многих, но у Клэр ситуация была, кажется, серьезнее. А вот ловушка, в которую Клэр попала, срабатывает очень часто.

В эту ловушку попадают, когда верят, что людей можно исправить.

Они верят в то, что должна существовать определенная формула. Лекарство. Определенное мгновенное решение, которое решит их проблему, заключающуюся либо в них самих, либо в их отношениях с другими.

### **Крупца мудрости**

Прекратите искать быстрые решения для сложных и давних проблем.

Сообщу на тот случай, если сами вы этого еще не заметили, — люди не машины. У автомобиля или компьютера можно заменить одну деталь, и они снова будут четко работать, но люди устроены немного сложнее. Поэтому, как только вы начнете предпринимать попытки «починить» других или себя, вы попадете в беду.

Проблема заключается в следующем. Мы настолько привыкли чинить различные предметы, что начинаем верить, будто то же самое можем сделать и с людьми.

На самом деле это не так.

Если у вас возникли проблемы с телефоном, вы можете позвонить по горячей линии и следовать пошаговым инструкциям до тех пор, пока проблема не будет решена. Вуаля! Вашу проблему решили еще до того, как вы успели ее осознать. Внимательно следуйте инструкции по сборке мебели, и вскоре перед вашими глазами возникнет собственноручно собранная тумба под телевизор с подходящими по цвету и размеру полочками (хотя, честно говоря, собранные мной тумбы под телевизор больше похожи на двусторчатый шкаф для одежды).

Когда же дело касается отношений между людьми, нельзя найти никаких инструкций. Религия может подсказать принципы, которым можно следовать в этом вопросе, но она не предоставит вам пошаговых руководств. Если бы существовал справочник, посвященный тому, как следует обращаться с людьми, он был бы невероятно толстым.

Почему?

Потому что мы сложно устроены. Потому что мы непостоянны. Мы можем реагировать на одно и то же событие по-разному в зависимости от нашего настроения и от момента.

В процессе нашего взаимодействия с другими людьми может возникать противостояние культур, представлений и характеров.

Действительность такова, что мы не можем одинаково обращаться ко всем людям и ожидать от каждого одинаковой ответной реакции. Боюсь, что реальная жизнь далеко не соответствует подобным ожиданиям.

### **Крупница мудрости**

Не поддавайтесь искушению использовать универсальный подход ко всем людям.

Так что перестаньте предпринимать попытки исправить других. Перестаньте искать этот волшебный план из трех пунктов, гарантирующий решение всех ваших проблем. Хотя множество писателей и лекторов обещают своим читателям и слушателям подобные решения.

Я считаю, что они не правы.

Да, советы, идеи и принципы очень полезны.

Да, определенные предложения могут пригодиться.

Да, конкретные приемы могут увеличить шансы на успех.

Но давайте не будем заблуждаться, думая, что успешный результат гарантирован.

Мы имеем дело с людьми.

Не с автомобилями или сотовыми телефонами.

Поэтому те многочисленные советы, которые вы обнаружите в этой книге, если потратите свое время на чтение, помогут вам, но давайте не будем себя обманывать, пола-

гая, что для любой проблемы можно найти простое решение.

Оно имеется далеко не всегда.

И людей нельзя исправить.

Помочь — можно.

Способствовать появлению нового взгляда на проблему — вероятно.

Мотивировать — возможно.

Вовлечь во что-либо — есть шансы.

Помочь с тем, чтобы их стали лучше понимать, — безусловно.

Приятные новости заключаются в том, что мы можем значительно увеличить вероятность того, что сумеем достичь всего вышеперечисленного. Однако никогда не забывайте, что...

...вы не можете контролировать людей. Но вы можете сделать многое для того, чтобы иметь на них влияние.

Ах да, и последнее. Люди никогда не будут устроены так же просто, как машины.

Никогда.

# Большинство людей страдает СДС

[Почитать описание, рецензии и купить на сайте МИФа](#)

Бывали ли в вашей жизни случаи, когда, зная человека много лет, вы вдруг понимали, что вы его знаете очень хорошо, а ему о вас известно совсем немногое? Были ли в вашей жизни случаи, когда вы интересовались у человека, как он провел выходные, а он в ответ даже не думал спросить о том, как провели их вы?

Есть ли у вас знакомый коллега, манеры общения которого схожи с манерами общения Чингисхана, а он об этом даже не подозревает?

Есть ли у вас знакомый, который постоянно заканчивает ваши... предложения за вас... и чаще всего неправильно?

Есть ли у вас коллега с дурной привычкой — на общих собраниях убеждать всех в своей правоте, который, как вам кажется, всю свою жизнь не слушает никого, кроме себя?

Есть ли у вас знакомый, который может дать совет всем, кроме себя самого?

Ваш ответ положительный?

Тогда вы, скорее всего, сталкивались с людьми, страдающими СДС — Синдромом Дефицита Самоанализа. Безусловно, само название этого синдрома (спешу заметить, что это не официальный медицинский термин) говорит о том,

что человек, страдающий им, сам находится в блаженном неведении.

Такой человек совершенно не осознаёт, что его поведение может считаться окружающими предосудительным.

Он не имеет никакого понятия о том, как сказывается его поведение на других людях.

И знаете что?

Вероятность того, что подобные люди решат прочитать эту книгу и найдут в своем поведении признаки СДС, мала до такой степени, что приближается к нулю. И даже если по какой-то счастливой случайности они все же начнут читать эту книгу (скорее всего, им подарит ее начальник, друг или партнер), вероятность того, что в этом описании они узнают себя, будет все так же ничтожно мала.

Что, по иронии судьбы, само по себе один из главных признаков СДС.

Вы читаете эту главу, вероятно, перебирая в уме своих знакомых, которые страдают СДС, верно?

Но перед тем как снова удобно устроиться в собственном кресле самодовольства, подумайте о следующем...

Вы сами можете быть подвержены приступам СДС.

По крайней мере, в определенной степени.

Но перед тем как вы начнете возмущаться подобными необоснованными заявлениями, поймите, что у всех нас есть своя «слепая зона».

Да, даже у вас. И у меня (у меня, который сам же и придумал термин СДС)!



Теперь следует сказать, что у одних людей самоанализ развит гораздо лучше, чем у других.

Существуют такие профессии, особенности которых способствуют тому, чтобы люди занимались самоанализом. Это, например, профессии консультанта, преподавателя, медика. И я полагаю, что список можно продолжить.

В ряде организаций, с которыми я работаю, не только менеджеры пишут отзывы о работе своих сотрудников, но и наоборот — сотрудники высказывают мнение о работе менеджеров. Это делается для того, чтобы способствовать развитию самоанализа. Впечатления от подобных отзывов не всегда положительные, однако это действительно помогает людям подумать о своем поведении и понять, как воспринимают его окружающие.

Эта процедура направлена не только на то, чтобы указать людям на их ошибки, но и на то, чтобы узнать объективное мнение о себе, включая и сведения о множестве ваших достоинств, которых вы могли и не замечать.

Наконец, все, что описано выше, может помочь нам выработать определенный иммунитет к СДС. Однако вас ждет следующая крупица мудрости, которую предстоит обдумать и переварить...

### **Крупица мудрости**

Мы крайне редко видим себя так, как нас видят другие.

Как и у многих других болезней, у СДС есть несколько степеней тяжести. В наиболее тяжелых случаях нехватка навыков общения и самоанализа, кажущаяся огромной, может объясняться медицинскими причинами — так, например, это может быть следствием заболевания некото-

рыми формами аутизма (что в определенных ситуациях может быть невыявленным).

Но страдать от СДС порой можем все мы, пусть и в самой легкой его форме.

Вы можете подумать, что ваш уровень самоанализа выше, чем у большинства знакомых вам людей, и явным показателем этого может быть сам факт того, что вы потратили время на обдумывание вопроса «Насколько я склонен к самоанализу?». Вторым же показателем может быть тот факт, что вы тратите время на чтение этой книги.

Да, это хорошие признаки, однако они могут и не означать, что ваш уровень самоанализа высок и что вы действительно верно оцениваете и себя, и свое воздействие на окружающих.

Вы можете попасть в ловушку, с жадностью проглотив вышесказанное и поверив, что само получение знания — ключ к успеху в отношениях с людьми.

Это не так.

Важно то, как вы используете это знание.

Знание — лишь теория. И только тогда, когда вы решаете начать или — что порой не менее важно — закончить с ним что-то делать, вы начинаете собирать плоды вашего знания.

Поэтому запомните, что даже если вы умеете отличить людей, явно страдающих тяжелой формой СДС, это не спасет вас от подверженности его слабым симптомам.

Эта мысль поможет понять, почему с некоторыми людьми крайне трудно иметь дело, и вместе с тем позволит не забывать о том, что никто из нас не защищен от этого синдрома достаточно надежно и что всем нам требуется помощь, чтобы совершенствоваться.

### **Небольшое испытание**

1. Когда вы в последний раз просили близкого человека поделиться своим мнением о том, какое впечатление вы производите на него и других людей?
2. Попросите шесть своих знакомых описать вас в десяти словах. Поразмыслите над этими словами и подумайте, содержат ли их ответы нечто неожиданное, некие характеристики, о которых вы не хотели бы услышать. Затем спросите у этих людей, почему им в голову пришли именно такие слова, и попросите поделиться советами по поводу того, как вы можете отчетливее проявить свои положительные качества или избавиться от негативных (помните, однако, что вы имеете дело с тем, как вас воспринимают окружающие, а на их восприятие может влиять широкий спектр факторов. Поэтому обращайтесь свое внимание прежде всего на повторяющиеся характеристики).



[Почитать описание, рецензии  
и купить на сайте](#)

Лучшие цитаты из книг, бесплатные главы и новинки:

