

Глава 4

Не спрашивайте «Почему?»

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

Вам приходилось слышать подобные вопросы?

Почему другие так мало работают?

Почему это происходит со мной?

Почему они постоянно мешают мне выполнять мою работу?

Почему я работаю без перерывов?

Почему всем, кроме меня, все по барабану?

Произнесите их вслух. Что вы чувствуете? Например, когда я произношу их, то чувствую себя беспомощной жертвой. В вопросах из серии «Почему я?» содержится следующая мысль: «Я — жертва обстоятельств и окружающих». Не очень продуктивная мысль, не правда ли? Но мы постоянно задаем себе вопросы-почемучки. (На заметку: если вы проходили тренинги по продажам или поиску выхода из сложных

ситуаций под названием «Пять почему», то в нашей книге речь идет не об этом. Мы говорим о вопросах с участием «бедного-несчастливого меня», то есть о классическом нытье.)

Любой может угодить в ловушку под названием «Почему». Однажды я спросил начальника отдела, сколько человек ему подчиняется, на что он ответил: «Около половины». Забавный ответ. Мой собеседник был явно из разряда тех руководителей, которые задают неправильные вопросы: «Почему я не могу найти хороший персонал?», «Почему молодое поколение не хочет работать?» и «Почему я не получаю больше поддержки от высшего руководства?» Это признаки мышления жертвы — весьма распространенного явления.

Как-то раз я летел в самолете рядом с мужчиной лет за пятьдесят. Мы познакомились, и у нас завязался дружеский разговор о том, кто куда направляется и чем занимается. Оказалось, у него есть летний дом недалеко от Аспена*, и он возвращается с трех-

* Аспен — город в штате Колорадо, где расположен дорогой горнолыжный курорт. *Прим. перев.*

недельного отдыха на лыжном курорте. «Ничего себе! — подумал я. — Три недели в Аспене. Должно быть, этот парень неплохо зарабатывает!» Он сообщил, что живет в Нью-Йорке и работает на Уолл-стрит. Угадайте, чем он занимается. Нет, он не брокер. Он адвокат по делам о несчастных случаях.

Когда он спросил меня, чем я занимаюсь, на секунду задумавшись, я просто ответил:

— Я писатель и оратор.

— Неужели? О чем же вы рассказываете?

Я немного поколебался, а потом подумал: «А почему бы и нет?» — и ответил то, что всегда говорю в этих случаях:

— О личной ответственности.

Мне стало интересно, усмотрит ли он в моих словах иронию или юмор. Прошло несколько минут. Мы смотрели друг на друга. Он беспокойно заерзал. Я решил немного пояснить:

— Я просто помогаю людям, и себе в частности, отказаться от *мышления жертвы*.

Наверное, он понял меня, потому что на этом наш разговор прекратился. Больше мы не сказали друг другу ни слова!

Я ничего не имею против него и его занятия. Он просто делает то, чего требует общество, которое постоянно спрашивает: «Почему это происходит со мной?» Но даже если мы придем к полному согласию относительно болезней общества, не будем забывать, что общество состоит из личностей. Вас и меня. Лучший способ избавить его от мышления жертвы — изгнать жертву из себя.

Первое правило QVQ гласит, что все правильные вопросы начинаются с вопросов «что», «как» или «каким образом», а не «почему», «когда» или «кто». Давайте взглянем на вопросы, поставленные в начале главы, с другой стороны и посмотрим, что изменится, если спросить:

Как мне лучше справиться с сегодняшними обязанностями?

Что мне сделать, чтобы исправить ситуацию?

Как помочь другим?

Глава 5

Жертва

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

Однажды я получил электронное письмо от мужчины, который писал, что за десять лет военной службы единственным его ответом на любую неприятную ситуацию было: «Никаких отговорок!» Он принял эту формулу, поверил в нее и жил в соответствии с ней.

Вернувшись к гражданской жизни, он устроился на работу территориальным менеджером в крупную пищевую компанию. Он не делал успехов, которых ожидала от него компания, да и сам не был доволен своей работой. За день до того, как попал на тренинг «Личная ответственность и QVQ!», он обратился к своему руководителю с такими вопросами:

Почему вы уделяете мне так мало времени?

Почему так мало меня обучаете?

Почему наши цены неконкурентоспособны?

Почему у нас не появляются новые продукты?

Почему нам не помогает отдел маркетинга?

Завершил он свое письмо словами: «Узнав на тренинге о методе QVQ, я понял, что всего через несколько лет после ухода с военной службы я превратился в то, что больше всего не приемлю, — в *жертву*». Если уж этот человек, который десять лет жил и дышал принципом «Никаких отговорок!», умудрился скатиться в мышление жертвы, значит, все мы должны быть настороже.



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

Лучшие цитаты из книг, бесплатные главы и новинки:

