

Юрий Кузнецов, Лариса Велькович

СОТРУДНИЧЕСТВО ВМЕСТО ПРИНУЖДЕНИЯ

Доверять или проверять



**Юрий Николаевич Кузнецов
Лариса Павловна Велькович**

**Сотрудничество
вместо принуждения.**

Доверять или проверять

http://www.litres.ru/pages/biblio_book/?art=8739975

*Ю. Кузнецов, Л. Велькович. Сотрудничество вместо принуждения.
Доверять или проверять: ИГ "Весь"; Санкт-Петербург; 2014
ISBN 978-5-9573-2681-6*

Аннотация

По мнению Юрия Кузнецова и Ларисы Велькович, в основе любой эффективной деятельности лежит сотрудничество. Принуждение и манипулирование, даже если и обеспечивают нужный результат на начальном этапе, не работают в долгосрочной перспективе. Эти методы не приведут вас к успеху и не помогут построить гармоничные отношения – как с окружающими, так и с самим собой. Авторы, имеющие более чем двадцатилетний опыт ведения тренингов личностного роста, рассказывают, на чем основано сотрудничество, какие факторы поддерживают, а какие разрушают его. Изложенные принципы универсальны – идет ли речь о политике, или об отношениях с любимым человеком. Прочитав книгу, вы узнаете,

как благополучно разрешать конфликты, научитесь разумному доверию и принятию, сможете отказаться от тормозящего вас начинания «идеального образа себя» и построить те отношения с людьми, о которых всегда мечтали.

Содержание

Благодарности	5
Глава 1	8
Успех: бегите от него, как от чумы!	9
Каковы ваши цели?	15
Вы уверены, что ваша ошибка – это действительно ошибка?	20
Глава 2	22
Полезно ли злиться?	23
Зачем нам чувство вины?	26
Как избавиться от чувства вины за четыре шага	28
Не извиняйтесь	31
Конец ознакомительного фрагмента.	34

Юрий Кузнецов, Лариса Велькович Сотрудничество вместо принуждения. Доверять или проверять

Книга посвящается руководителям государств, предприятий и организаций, а также Биллу Ридлеру, основателю тренинговой компании Центра взаимоотношений GRC®, автору более чем 20 тренингов, и 322 950 выпускникам тренингов и программ, проводимых в Центрах взаимоотношений. Их горячее желание улучшить свой характер повышает уровень осознанности во всем мире. Их мужество и готовность смотреть внутрь себя, их умение брать на себя ответственность за свои трудности и достижения являются огромным вкладом в улучшение взаимоотношений и распространение мира между государствами.

Благодарности

На написание этой книги нас вдохновила команда, обуча-

ющая тренеров нашей компании. Огромное спасибо Биллу Ридлеру, Бэт Ридлер, Ольге Князевой, Дэвиду Траубу, Татьяне Лебедевой, Марине Карловне Мазиной, Ирине Апостоловой, Вере Петровне Вавиловой, Сергею Кустову, Ирине Удиловой, Олегу Ефимову, Наталье Черныш, Евгении Пефти, Ирине Петровой, Ларисе Поповой, Людмиле Степченковой, Валентине Алексеевой, Денису Мартынову, Людмиле Гашковой, Галине Радчиковой, Елене Шегай, Разиле Касимовой, Олегу Смирнову, Любови Кейлиной, Вячеславу Щепкину, Янису Гравитису, Сергею Савенко, Людмиле Черкашиной, Елене Петровой, Елене Эмирсалиевой, Светлане Боронцовой, Татьяне Борисовой, Алле Лисиченко, Александру Слуцкеру, Екатерине Шашкиной, Руслане Зеленецкой, Аркадию Конникову, Марьяне Блиевой, Ирине Кузевановой, Татьяне Пивоваровой и всем бывшим тренерам и владельцам Центров взаимоотношений.

Книга основана на теории доктора Альфреда Адлера. Также на наш образ мыслей оказал немалое влияние доктор медицинских наук Рудольф Дрейкурс, посвятивший свою жизнь изучению теории Адлера, ее расширению и распространению. Он показал, насколько ценна и полезна адлеровская психология.

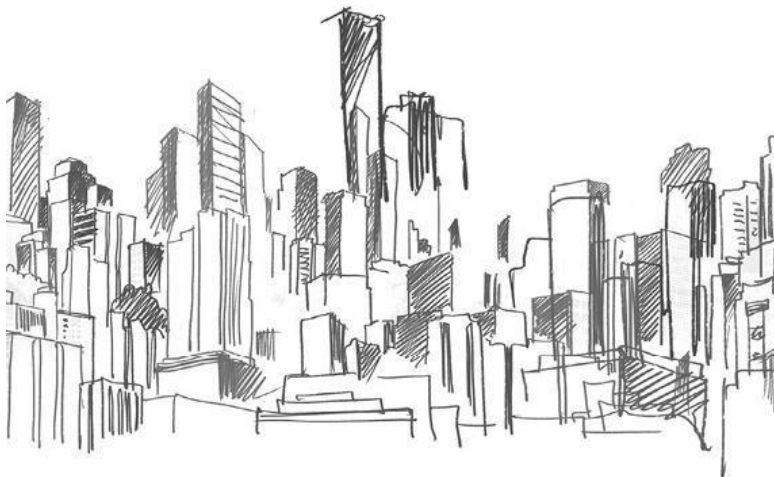
Отдельное спасибо многим и многим людям, проходившим наши тренинги, за то, что они делились с нами своим опытом, своими переживаниями и осознаниями. Это дало нам бесценный материал для примеров, приведенных в кни-

ге.

Хочу поблагодарить Виктора Алексеевича Ананьева, доктора психологии; а также наших тренеров из Центров взаимоотношений GRC®. Эти люди вдохновляли нас размышлять, задаваться вопросами и искать на них ответы.

Глава 1

Избегайте успеха ради успеха



Успех: бегите от него, как от чумы!

Для того чтобы начать сотрудничать с другими людьми, компаниями и странами, нам нужно понять, на чем основано сотрудничество и чем оно разрушается. Одна из причин, как мы выяснили в процессе управления своей тренинговой компанией, связана со стремлением к успеху одной из сторон.

Эту историю нам рассказал Билл Ридлер, основатель тренинговой компании Центры взаимоотношений GRC®. Мы приводим ее полностью, для того чтобы точно передать смысл вышесказанного.

«Однажды во время одной радиопередачи ведущий попросил меня рассказать, что я думаю об успехе. Уверен, мой ответ чрезвычайно его удивил, потому что я посоветовал ему бежать от успеха, как от чумы.

Каждый день мы сталкиваемся с людьми, которые дают нам советы о том, как стать успешными. Существует множество компаний, обещающих нам успех в случае, если мы купим их продукцию. Такое впечатление, что буквально каждый стремится преуспеть. Почему же тогда я посоветовал бежать от того, что все так рьяно желают?

Дело в том, что стремление к успеху – это верный признак того, что нашим мотивом является желание избавиться от

чувства неполноценности. Однако этот мотив, позволяющий нам заглушить это ощущение, не приносит нам никакого удовлетворения.

Да, многим удастся внести большой вклад в развитие общества благодаря стремлению к успеху. Да, правда, что для многих это полезно и важно, но какую цену платят те, кто хочет стать успешным? Успех не дает нам истинного удовлетворения, более того, он не делает нас воистину счастливыми. Мы зависим от него, полагаемся на него, но он предоставляет нам взамен лишь кратковременное чувство облегчения. Сразу же по его достижении, если мы настроены и впредь неуклонно повышать свое положение в обществе, наша самооценка неизбежно снижается в результате каких-либо неудач и поражений.

Стремясь к успеху и испытывая сильную потребность избежать неудачи, мы живем в своего рода лифте. Наша жизнь – это постоянное движение вверх-вниз, вверх-вниз. Чтобы сохранять уважение к себе, мы должны быть осмотрительными и не попадать впросак.

Сколько прекрасных проектов сгорает буквально на корню лишь потому, что те, кто их задумывает, боятся неудачи? Сколько талантливых людей сдается при первых же трудностях, лишь бы никто не назвал их „неудачниками“? Насколько часто люди ставят перед собой минимальные цели только из страха не достичь желаемого результата? Если цель занижена, то почти наверняка человек не выйдет за ее преде-

лы и не сможет добиться большего. Таким образом, подобная страховка от неудачи не позволяет нам выкладываться на 100 % и раскрывать весь свой потенциал.

Например, если человек стремится к успеху, то его работа в качестве продавца усложняется в десятки раз. Если он ставит перед собой цель – четыре к одному, это означает, что ему нужно совершить четыре телефонных звонка и потерпеть НЕУДАЧУ и лишь один раз достичь УСПЕХА. То есть он будет испытывать упадок духа четыре раза и лишь один раз почувствует себя на высоте! Если его ощущение собственной ценности зависит от его успешности как продавца, это очень тяжело. Также стремление к успеху некоторых членов одного коллектива может разрушить дух команды и привести к соперничеству, а не сотрудничеству».

Из нашей многолетней практики проведения тренингов мы приведем пример того, какую цену мы платим за страх неудачи. А затем расскажем о мотиве, которым можно заменить стремление к успеху, позволяющем начать сотрудничать с другими людьми.

Примерно пять лет назад мы попросили молодую девушку, участницу нашего тренинга «Лидерство, дающее результат», поставить перед собой финансовую цель на следующий год. Она назвала цифру: 240 000 рублей в год. В то время она работала секретарем в крупной оптово-розничной фирме по продаже отделочных материалов, и доход ее был как раз 240

000 рублей в год. Мы спросили ее, почему она не хочет повысить доход, и предложили цифру в 500 000 рублей. Она сообщила, что не готова ставить перед собой такую высокую цель, потому что уверена, что не сможет ее выполнить, так как работает на окладе. На тот момент меньше всего в жизни ей хотелось столкнуться с очередной неудачей.

Мы спросили ее, станет ли она действовать как-то иначе, если все же поставит перед собой эту цель. Она сказала, что многое бы изменила в жизни, и тем не менее уверена, что не сможет заработать всю сумму. Тогда мы поинтересовались, насколько, по ее расчетам, сумма возможного заработка будет меньше пятисот тысяч. «Ну, по меньшей мере, тысяч на сто», – отозвалась девушка. Мы объяснили ей, что, даже если она не дотянет до всей суммы 100 000, это будет означать, что она сможет заработать 400 000 рублей в год, то есть на 160 000 больше того, что она зарабатывает сейчас. Вместе мы поняли, что ее страх неудачи стоил ей 100 000 рублей. Стоит ли на самом деле платить такую высокую цену?

Полагаем, она действительно поняла смысл нашей беседы, потому что через три месяца рассказала нам следующее: «Я зарабатывала в компании, работая секретарем, 240 000 рублей в год, но меня всегда привлекала работа менеджера по продажам. После того тренинга я все-таки решилась и поставила перед собой цель в 500 000 рублей. Я попросила руководство перевести меня в отдел продаж и получила согласие. Я уже работаю в должности менеджера по продажам

второй месяц и за это время заработала на 50 000 больше, чем получала раньше, работая секретарем. Теперь я знаю, как страх неудачи мешал мне двигаться по жизни и самое главное – теперь я знаю, как с ним справляться».

Страх неудачи не дает возможности начать сотрудничать с другими людьми. Все, что он помогает сделать, – это оставаться в стороне от происходящих событий и, соответственно, не кооперироваться с другими людьми для достижения нужных результатов.

Видите: преодолев страх неудачи, мы получаем возможность действовать так, как раньше никогда не решились бы. Предлагаем вам другой мотив, способный заменить стремление к успеху. Таким мотивом может стать стремление быть полезным другим. Если мы искренне хотим кому-то помочь, а не самоутвердиться, страх потерпеть неудачу уходит на задний план. Если нам не удастся помочь человеку и мы не выполним свою цель, то это никак не повлияет на наше ощущение собственной ценности. Мы просто найдем кого-то еще, кому могли бы быть полезными. В этом случае мы не зависим от ощущения собственной успешности. Выполнение намеченной цели с намерением быть полезным способствует тому, что мы действительно помогаем другим и вместе с тем защищены от страха неудачи. Нас вообще не волнует то, как наши действия повлияют на мнение окружающих о нас, поскольку мы стремимся приносить пользу, а не

получать одобрение или признание. Если нам кажется, что другие нас не ценят, значит мы помогаем другим, стремясь получить что-то взамен. Это не любовь, а бизнес! Когда мы точно уверены в том, что мотивом наших действий является стремление быть полезным, чувство неполноценности, которое свойственно каждому из нас, отступает. Поэтому бегите от успеха, как от чумы, и действуйте с целью быть полезным.

Действуя с намерением быть полезным другим людям, вы закладываете прочный фундамент для сотрудничества, а не для соперничества и конкуренции. Ваши партнеры по команде будут чувствовать поддержку и заботу, а не высокомерие и пренебрежение.

Ваша задача – в течение этого месяца отмечать каждый раз, когда вы будете делать что-то с намерением быть полезным. Мы также предлагаем вам заменить слово «успешный» словом «полезный».

Это одна из возможностей начать сотрудничать с другими людьми, не используя силу.

Каковы ваши цели?

Вот еще одна удивительная история, которую нам рассказал Билл Ридлер. Прочтите внимательно, мы точно знаем, что она воодушевит вас на открытие своего бизнеса, так же как в свое время воодушевила нас!

«Я открыл компанию Всемирные центры взаимоотношений 7 июля 1975 года. О своем первом тренинге я написал в книге „Неудача – путь к успеху“¹. Я готовился к тому, что на курс придет 100 человек, но в комнате появился лишь один. Тогда я не позволил разочарованию быть сильнее меня и не отказался от своей мечты работать с людьми, помогать им улучшить качество жизни, а потому постепенно усовершенствовал свои тренинги. В итоге я разработал курс, на котором участники познавали не только полезные методы взаимодействия друг с другом, но и учились на самом деле воплощать в жизнь то, что они получили на курсе. Результатом подобного исследования и экспериментов стала программа „Понимание себя и других“. Пятого августа 1982 года мы провели по ней первый тренинг!

Было 16 студентов. Опыт, который они получили на курсе, их глубокие переживания дали им возможность изменить свою жизнь к лучшему.

¹ Ридлер Б. Неудача – путь к успеху. СПб.: ИГ «Весь», 2014.

Результаты были потрясающими. Тогда мы решили поставить перед собой цель: предоставить 3 333 333 участникам наших курсов возможность получить такой же глубокий и ценный опыт и сделать это к концу 2000 года. Эта цель была одним из самых лучших моих решений в жизни.

Срок истек в полночь в воскресенье. Мы не достигли цели 3 333 333. На тот момент всего 81 053 человека прошли наши программы и получили глубокий обучающий опыт. Очень много народу пришло отпраздновать это событие. Мы официально объявили наши новые цели. Однако прежде позвольте мне признаться вам в глубочайшем удовлетворении, которое мы испытывали, поставив перед собой цель в 3 333 333 и аккуратно записывая наш прогресс на пути к этой цели. Вот количество участников, прошедших наши курсы, год за годом:

Год	Количество участников	Год	Количество участников
1982	136	1992	5448
1983	677	1993	5077
1984	1258	1994	5085
1985	1126	1995	6783
1986	1587	1996	6372
1987	2151	1997	6843
1988	2396	1998	7040
1989	2526	1999	10 826
1990	2258	2000	9662
1991	3821		
Всего 81 053 человека			

Видите, несмотря на стабильный рост, я отнюдь не приблизился к выполнению цели 3 333 333. Вы, наверное, хотите спросить, чувствовал ли я себя неудачником. Мой ответ – нет. Я вовсе не чувствовал себя неудачником, я просто не достиг цели. Я не сделал того, что намеревался сделать, но я не чувствовал себя неудачником. И мне совсем не нужно было как-то оправдывать свои результаты и заботиться о том, чтобы это не выглядело поражением. Я просто не смог сделать того, что задумал. У меня не было необходимости чувствовать себя плохо или испытывать чувство вины. Эти чувства возникли бы, если бы я стремился достичь цели, только чтобы

самоутвердиться.

Итак, глубина удовлетворения, которое вы испытываете, внося свой вклад в какое-либо дело, зависит от вашего внутреннего мотива. Если вы делаете это ради самоутверждения, то рано или поздно вам суждено испытать разочарование. Если вы делаете что-то, чтобы быть полезным, ради помощи кому-то, то даже если вы не достигнете того уровня полезности, к которому стремились, разочарования вам не страшны. Вы просто станете искать другие способы помогать и приносить пользу.

Как вы уже знаете, я работал над достижением своей цели целых 19 лет. Каждый день я радовался так, словно уже выполнил свой план. Я призываю каждого из вас поставить перед собой измеримую цель на длительное время. И не стоит откладывать это на потом только из-за страха неудачи. Просто возьмите и сделайте это! Затем аккуратно и точно записывайте результаты».

Мы, авторы этой книги, присутствовали на торжественном мероприятии, посвященном празднованию результатов. Вот какие новые цели мы поставили для нашей организации.

1. Достичь цели 3 333 333.

Если мы продолжим развиваться так, как развивались предыдущие 19 лет, то выполним цель 3 333 333 к 2055 году.

2. К 31 декабря 2010 года открыть Центры взаимоотношений в пяти новых странах и разработать для этого все необ-

ходимые инструменты.

На тот момент у нас был 21 центр в Соединенных Штатах и 34 центра в России.

3. Разработать инструменты, которые помогут тренерам Центров взаимоотношений описать ясную картину того, как будет выглядеть будущее, когда достаточное количество человек будут применять принципы, которым мы обучаем.

Когда-то в своих романах Жюль Верн мечтал о создании подводной лодки или о полете человека на Луну. Потом его мечты превратились в реальность. Подобно Жюль Верну, мы хотим показать людям, как будет выглядеть мир, если все люди на Земле перестанут решать конфликты с помощью силы. Какой будет законодательная система? Что будет с армией? Какими будут семьи? Чему будут учить детей в школе? Что будет входить в обязанности правительства? Мы будем описывать свое видение всего этого и много другого посредством рассказов, романов, кинофильмов, чтобы наши тренеры могли точно передавать наше видение участникам тренингов.

Вы уверены, что ваша ошибка – это действительно ошибка?

Страх совершить ошибку – еще одно препятствие на пути достижения результата через сотрудничество. Человек, который боится ошибиться, не рискует и не берет на себя инициативу. Он как бы старается все время стоять в стороне и наблюдать за происходящими процессами, чтобы выбрать момент и сделать что-то наверняка. Такой человек стремится контролировать каждое свое действие, для того чтобы не попасть в просак и не потерять лицо. Не потерять лицо – это самая большая цель, которая перед ним стоит. И, как вы понимаете, сотрудничать с таким человеком сложно, ведь он будет преследовать только свои интересы, в первую очередь для того, чтобы чувствовать себя в безопасности от совершения ошибок.

Вам трудно наслаждаться жизнью только потому, что вы где-то в чем-то ошиблись? Вот одна из таких историй, которая поможет нам всем справляться с неудачами.

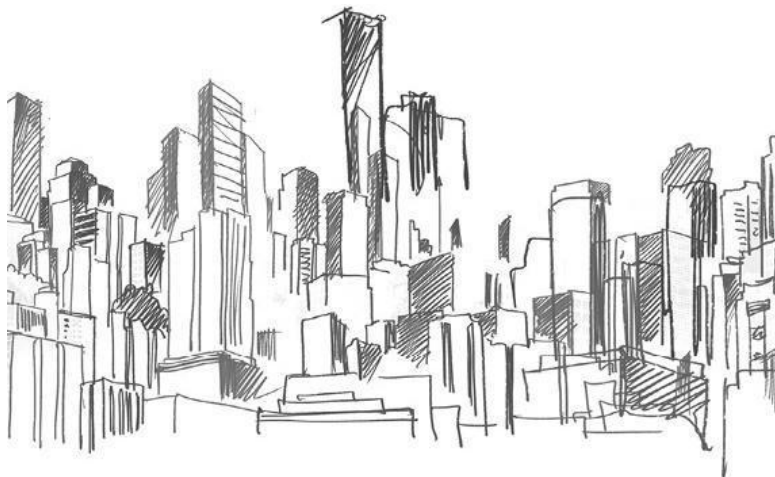
В 2012 году группа наших тренеров и владельцев тренинговых центров решила прекратить работать по методике Центров взаимоотношений GRC®. Мы, я и Лариса, очень расстроились. Мы считали, что совершили ошибку, раз позволили случиться такому событию. Многие тренеры потеря-

ли работу, выпускники тренингов не знали, что им делать и как себя вести дальше. А как бы вы себя чувствовали? Но были ли мы действительно неудачниками? Нет. И вот почему. В течение шести месяцев только в Москве мы открыли три Центра взаимоотношений, работающих по методике GRC®, вместо одного, с которым расторгли договор!!! А вы? Вы уверены, что ваша ошибка – действительно ошибка?

Посмотрите на это иначе, и пусть вам откроется более широкая перспектива. Если вы сосредоточены на том, чтобы быть полезным, и не стремитесь доказать всем свое величие, вы увидите, что во всем происходящем есть определенный смысл, у всего есть какая-то прекрасная цель. И только лишь наше стремление самоутвердиться ведет нас к разочарованию и потере веры в себя.

Глава 2

Наши чувства



Полезно ли злиться?

Еще один важный фактор, мешающий нам сотрудничать с другими людьми, – это отсутствие навыков управления своими чувствами и эмоциями. Чувства и эмоции застилают разум.

Никто никогда не заставлял нас злиться. Между действиями другого человека и нашей реакцией есть один очень важный шаг. Чаще всего мы совершаем его бессознательно. Это тот самый момент, когда **МЫ ВЫБИРАЕМ**, как будем реагировать на действия другого. Именно мы решаем, какую тактику станем использовать в ответ.

Заявляя: «Он меня разозлил», мы отрицаем момент личного выбора.

Как же понять, почему нам так важно не признавать ответственности за решение использовать гнев в качестве определенной тактики? Для этого необходимо исследовать цель чувства, которое мы генерируем внутри себя, выражая гнев.

Доктор психологии Рудольф Дрейкурс говорил: «Мы создаем внутри себя эмоции, чтобы они, словно паровой двигатель, толкали бы нас в направлении, в котором нам хочется двигаться». Если это так, то зачем нам генерировать гнев? Дрейкурс утверждал, что эмоции подавляют чувство ответственности за свой выбор. Заявляя, что кто-то нас разозлил,

мы ставим себя в позицию жертвы. А быть жертвой совсем не сладко. С одной стороны, нам нравится чувствовать свою невиновность, с другой стороны, испытывать бессилие совсем не хочется. Какой выход? Разозлиться!

Давайте разберемся, как именно мы генерируем гнев? Чтобы выразить его, мы используем определенную интонацию. Мы начинаем говорить громче и добавляем оттенок враждебности в свою речь. Иногда голос начинает дрожать, что говорит о том, что мы вот-вот перестанем собой управлять. У этой интонации в сочетании с запугиванием есть две цели.

Во-первых, создавая чувство гнева, мы вселяем в свое подсознание уверенность, что источник наших проблем находится вне нас и мы не в силах ничего с этим поделать. Что бы мы ни говорили или ни думали, наши ЧУВСТВА оказывают более сильное влияние на наше сознание. В результате мы начинаем искренне верить в свою невиновность. Каждый раз, когда мы недостаточно себя принимаем и ценим, мы стремимся переложить ответственность за свое «несовершенство» на кого-то другого. Однако если мы остановимся в этот момент и не станем обвинять, то почувствуем себя бессильной жертвой. Тогда мы вновь прибегнем к помощи гнева, у которого есть и вторая цель. Гнев помогает нам ЧУВСТВОВАТЬ себя сильными в тот самый момент, когда мы признаем, что кто-то другой сильнее нас. Мы даем волю гневу, чтобы утвердить свою невиновность и не чувство-

вать собственную слабость. Таким образом, гнев помогает нам скрыть данное противоречие. Чтобы вам стало понятнее, представьте себе чемпиона мира по боксу, который говорит: «Я супермен, я непобедим, но эти налоговые инспекторы меня уже замучили».

Видите противоречие? А теперь произнесите эту фразу вслух разгневанным тоном. «Я чемпион мира, я непобедим, но эти инспекторы меня замучили!» Заметили ли вы, что когда произносили эту фразу с интонацией гнева, вы действительно ЧУВСТВОВАЛИ себя сильным, несмотря на то что на словах утверждали обратное, заявляя, что инспекторы сильнее.

Предлагаем проверить это на практике. Вспомните последний раз, когда вы злились. Утверждали ли вы, что не виноваты, потому что кто-то другой владел ситуацией? Если да, то сделайте над собой осознанное усилие и примите себя в этой истории таким, какой вы есть. Спросите себя: «Чего я не хотел о себе знать в тот момент?» Это вернет вам возможность управлять собственным спокойствием и позволит чаще испытывать радость и удовольствие от жизни, а также проложить тропинку к сотрудничеству без применения силы.

Зачем нам чувство вины?

Еще одна ложка дегтя в бочку с медом. Чувство вины также не дает возможности начать сотрудничать с другими людьми, потому что оно заставляет других делать для нас то, что они не хотят. И вот почему.

Можно сказать, что чувство вины – это единственное чувство, которому можно доверять. Мы вполне с этим согласны, потому что вину редко испытывают действительно невиновные люди. Поэтому если вы чувствуете себя виноватым, значит вы действительно в чем-то провинились.

Большинство людей не осознают, что чувство вины – это не следствие какого-либо поведения, а скорее, определенная тактика. И цель этой тактики чаще всего состоит в том, чтобы сопротивляться голосу Божественного начала.

Возможно, нужно уточнить, что мы подразумеваем под голосом Божественного начала. Мы говорим о тех случаях, когда внутри вас возникает тонкое ощущение, что этого делать не стоит, что для вас это бесполезно. Как часто вы чувствовали нечто подобное и все равно поступали по-своему? Каждый раз, когда вы решаете сделать что-то для вас неправильное, вы идете против своего Божественного начала.

Возможно, вы говорите себе: «Я, конечно, осознаю, что иногда принимаю неверные решения, но я не вижу, каким образом чувство вины служит мне для того, чтобы сопротивляться Божественному началу?» Вот как это работает. Совершив что-то для себя бесполезное, мы создаем чувство вины. Оно дает нам ощущение, что мы НЕ ХОТЕЛИ так поступать. И уже это ощущение препятствует ОСОЗНАНИЮ своей вины! Оно позволяет нам ЧУВСТВОВАТЬ себя невиновными, в то время как мы ругаем себя, что не прислушались к своей интуиции. Если в этот момент рядом с нами находятся другие, то наше самоосуждение вызывает в них желание нас утешить и успокоить. Однако чувство вины не ведет к исправлению ошибки. Мы используем его в качестве средства, помогающего нам избежать исправления. Оно позволяет нам чувствовать, что мы уже достаточно себя наказали, и тем самым освобождает нас от дальнейших усилий в этом направлении.

Как избавиться от чувства вины за четыре шага

1. Осознайте, что если вы испытываете чувство вины, то, скорее всего, вы недостаточно глубоко себя принимаете.

2. Сделайте над собой осознанное усилие и примите себя таким, какой вы есть. Скажите себе: «Если я ЧУВСТВУЮ себя виноватым, значит я действительно ВИНОВАТ». Произнося эти слова, практикуйтесь чувствовать себя расслабленно и спокойно.

3. Выясните, в чем же вы действительно виноваты. Возможно, вы придете к выводу, что о чем-то или о ком-то не позаботились. Не останавливайтесь на этом, продолжайте исследование до тех пор, пока не поймете, что в тот момент оказалось для вас более значимым, нежели проявление заботы о ком-то или чем-то.

4. После того как поймете свою ошибку и обнаружите, что именно для вас было важнее, предпримите реальные действия, чтобы исправить положение.

Если вы испытываете вину, знайте, вы вполне можете освободиться от этого чувства.

Вот что нужно сделать.

Например, Елена, наш менеджер, призналась, что чувствовала вину, поскольку несколько дней назад не отправи-

ла письма выпускникам. Другой менеджер попросила ее это сделать, так как сама не успевала в тот день. Девушка чувствовала себя виноватой в том, что не отправила письма и не предупредила об этом коллегу. «Она же должна была сама поинтересоваться у меня!» – воскликнула Лена с негодованием.

Лена призналась, что до сих пор чувствует себя виноватой. Мы спросили ее, готова ли она выполнить четыре шага освобождения от чувства вины. Она согласилась. Мы предложили ей сделать первый шаг, то есть осознать, что если она чувствует себя виноватой, значит недостаточно себя принимает.

Лена задумалась на мгновение и затем сказала: «Наверное, я не принимаю себя в этой истории потому, что выпускники не успели прийти на послетренинговую встречу».

Затем мы попросили Лену произнести следующую фразу: «Если я ЧУВСТВУЮ себя виноватой, значит я действительно ВИНОВАТА». Мы также попросили ее осознанно чувствовать себя расслабленно и комфортно, заменив этим ощущением чувство сожаления. Затем мы спросили ее, понимает ли она, в чем именно виновата. Первое, что она ответила: «Я виновата в том, что не сказала коллеге о своем упущении». Тогда мы спросили, что было для нее в тот момент важнее. Она ответила, что не сумела найти времени, чтобы признаться.

Этот ответ недостаточно четко описывает то, что было для

нее важно. Он не поможет ей избавиться от чувства вины. Поэтому мы сказали Лене, что вряд ли у нее не нашлось двух минут, чтобы признаться и сообщить о случившемся с таким важным для центра делом. Едва ли эти две минуты были важнее. Она согласилась. После более пристального и вместе с тем расслабленного взгляда внутрь себя Лена призналась, что считала коллегу ответственной за свои обязанности, и ей на самом деле хотелось, чтобы у той были неприятности.

Затем Лена перешла к четвертому шагу. Она решила позвонить коллеге и сообщить о своей проступке. В качестве компенсации Лена сказала, что сама будет целый месяц отправлять письма выпускникам.

Мы спросили Лену, чувствует ли она себя виноватой, на что она ответила: «Нет! Я чувствую себя отлично!»

Итак, теперь ваша очередь избавляться от чувства вины. Даже если вы ни в чем не виноваты в настоящий момент, предлагаем вам использовать схему четырех шагов, чтобы разобраться с ошибками прошлого. Таким образом, когда в следующий раз вы в чем-нибудь провинитесь, вы будете точно знать, что делать. Взяв на себя ответственность за свое чувство вины, а значит и за поступки, вы сможете проложить дорожку к сотрудничеству.

Не извиняйтесь

Вот еще один подарок, который лучше никому не дарить. Иначе он усугубит ваши отношения и не позволит начать сотрудничать.

Недавно я отнес свой новый ноутбук в магазин, в котором я его купил, и попросил менеджера по гарантийному обслуживанию посмотреть, что случилось. Менеджер взял ноутбук и сказал, что они выяснят, в чем дело, и устранят неполадки в течение десяти рабочих дней. Я заметил, что компьютер мне нужен сегодня, но менеджер сказал, что, к сожалению, у них нет службы срочного ремонта. Итак, я оставил компьютер и ушел. Через две недели мне позвонили и сообщили, что все готово. Когда я приехал в магазин, мне сказали, что компьютеры этой серии они не чинят и что мне нужно обращаться за помощью к производителю. Тогда я спросил, зачем было ждать целых две недели и неужели нельзя было информировать об этом раньше? Они признали свою ошибку и в качестве компенсации за мое потраченное время обещали дать мне нечто очень ценное. Вот что они мне дали – они принесли свои извинения!

Вы когда-нибудь получали нечто подобное?

Интересно, вы когда-нибудь задумывались о том,

что извинение – это совершенно бесполезная вещь! Его нельзя обменять даже на чашку кофе.

И что еще хуже, менеджер, который преподнес мне этот бесценный дар, совершенно искренне полагал, что меня это удовлетворит, и изящно освободил себя от дальнейшей необходимости исправлять ошибку своей компании.

Осмелимся предположить, что извинение не является чем-то ценным для того, в чей адрес оно направлено. Оно имеет значение только для того, кто его приносит. Оно изобретено, чтобы помочь обидчику. Извиняясь, он преисполняется веры, что загладил свою вину. Это заявление служит самооправданием.

Задумайтесь. Фразы типа «приношу свои извинения» или «простите меня» помогают вам почувствовать, что на этом можно поставить точку. После извинения не только не нужно как-то исправлять ошибку, но и необязательно заглядывать внутрь себя и выяснять, какая именно черта вашего характера привела вас к тому, что вы попали в такую ситуацию. Любое извинение – это признак недостаточно глубокого принятия себя. Если бы вы больше себя любили и не казнили за свои ошибки, у вас не было бы необходимости приносить извинения. Принимая себя таким, какой вы есть, вы могли бы легко и расслабленно изучить сложившееся положение и понять, что можно сделать, чтобы улучшить ситуацию. Если же вы себя не принимаете, то вам необходимо срочно закрыть

дело, чтобы никто не успел понять, в чем вы ошиблись.

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.