

Владимир Баранчиков



Иду навстречу конфликту

Владимир Баранчиков
Иду навстречу конфликту

«Автор»

2023

Баранчиков В. И.

Иду навстречу конфликту / В. И. Баранчиков — «Автор», 2023

Пять поучительных историй о том, как мобилизовать себя и избежать неблагоприятных последствий в трудных жизненных ситуациях. Автор делится опытом и практикой выхода из конфликта, а также рекомендациями о стиле бесконфликтного общения на примере искусственного интеллекта.

© Баранчиков В. И., 2023

© Автор, 2023

Содержание

Глава 1. Вы – в конфликте	6
Конец ознакомительного фрагмента.	10

Владимир Баранчиков

Иду навстречу конфликту

Глава 1. Вы – в конфликте

"Жизнь прекрасна и удивительна" – утверждал поэт, и если бы он не написал ничего другого, только за одну эту мудрую и оптимистичную мысль надо было бы возвести его в классики литературы. К счастью, этого и не требовалось – легко узнаваемый, смелый, словно рубленый, стиль его поэзии, как и стиль его жизни – жизни политической, революционной, и его личности – как поэта, как драматурга – выдвинул поэта на вершину славы и признания многочисленных почитателей его творчества. Удивительно яркий путь человека-гражданина, человека борца и бунтаря в финале вдруг внезапно прерывается из-за острого внутреннего конфликта, невозможности существовать далее, как прежде, смирившись с обстоятельствами, ибо попытка изменить ситуацию оказалась безуспешной. Но мы не судьи, тем более таким титанам мысли и энергии. С того времени прошло уже без малого столетие, почти целый век, в течение которого имя Владимира Владимировича Маяковского и его творения гордо звучат из уст литераторов и чтецов, а его произведения огромными тиражами печатаются по всему миру. Великий гражданин своей страны и трагическая кончина. Справедливо ли это?

Да, жизнь и прекрасна, и удивительна в субъективном человеческом восприятии, но вместе с тем она же объективно сложна, порою непредсказуема и таит множество испытаний для любого человека. Не претендуя на вселенское открытие, вспомним народную мудрость:

– Жизнь прожить – не поле перейти.

Объективно – значит независимо от самого человека. Мы не выбираем родителей, страну и край, где родились, не выбираем время и место обитания, окружение для нашего существования, во всяком случае – первоначально. И только в дальнейшем, с годами взросления, каждый из нас приобретает право распоряжаться своей судьбой. Правда, лишь в определенных рамках: временных, финансовых, идеологических, национальных, политических, религиозных. Это список можно продолжать и продолжать. Однако, и при этих ограничениях, в практически идентичных начальных условиях – скажем, родные братья, – возможно построить диаметрально противоположную траекторию жизни: один брат – академик, а другой – преступник-рецидивист. И такие случаи в истории были. Таким образом, зачастую выбор оказывается за самим человеком, в зависимости от его приоритетов и способов достижения поставленных целей. Отсюда, кстати, и проистекает важность образования – как сумма знаний и привычка мыслить самостоятельно, способность к анализу ситуации и нестандартным решениям.

Предположим, произошла какая-то оказия, существенно влияющая на судьбу отдельного человека, и ее влияние – неблагоприятное. Скажем, болезнь. Но при этом сам человек имеет возможность вмешаться в процесс, изменить ход дальнейших событий и уменьшить тяжесть последствий. Принципиально здесь возможны три линии поведения:

– первая – ничего не делать, предоставив организму самому излечиваться от хвори, назовем эту стратегию "страусиной" (голову – в песок, ничего не вижу, ничего не слышу, ничего никому не скажу);

– вторая – назовем ее деструктивной – предпринимать любые меры для ухудшения здоровья и ситуации в целом;

– третья, активная линия – предусматривает использование всех возможных способов для эффективного лечения с целью скорейшего выздоровления.

Активная линия поведения безусловно требует дополнительных ресурсов – и моральных, и физических, и материальных, но для здравомыслящего индивидуума дело того стоит. Точно также для разумного инвестора вложения в перспективный и прибыльный бизнес – мера активная, хотя и рискованная, но о рисках чуть позже. Сейчас же мне бы хотелось поделиться с читателями реальными примерами из жизни, которые иллюстрируют важность активной позиции

и, более того, способность изменить неблагоприятную ситуацию и даже ее перевернуть, идя навстречу неприятностям и потенциальным рискам. Под лозунгом: иду навстречу конфликту!

История первая

Мой друг после окончания ВУЗа распределился в научно-исследовательский институт и попал в тот самый отдел, где было много ответственной и срочной работы. С руководством отношения как-то не сложились, особого призвания к делу он не чувствовал и в силу флегматичного характера особого рвения не проявлял. Итак, еще раз, чтобы было понятно: это реалии жизни молодого инженера на тот момент и неизбежная перспектива еще на три года – таковы стандартные условия труда молодого специалиста в то время. Первую линию – страусиную – он выдержал пять месяцев, а потом пришел к выводу: если себя привык уважать – надо что-то делать. И придумал: образно говоря, сбил коктейль из активной и деструктивной стратегий как ингредиентов своего дальнейшего поведения. Так что он предпринял:

Да нет ничего проще: пошел к начальнику отдела кадров и заявил, что его не устраивают условия труда и работа не по специальности. Строго говоря, это было так. Начальник ОК, умудренный опытом ветеран (видел-перевидел таких "молодых и красивых" предостаточно), хладнокровно предложил инженеру написать письмо с обоснованием своей позиции, а письмо это мы, мол, направим в своем конверте в наше министерство и потом посмотрим, что оно, министерство, посоветует. Резонный поступок для стажера – безусловно, но отметим – есть и очевидные минусы для молодого специалиста – репутация ненадежного человека, временщика. Как ни странно, вскоре в почтовом ящике инженера оказалось ответное письмо из Москвы (были же времена, просто удивительно!). И организация почтовый ящик ответило мудро и предсказуемо:

– Вопрос Вашего трудоустройства необходимо решать с руководством вашего предприятия.

Круг замкнулся. Инженер попытался решить свою проблему, как рекомендовано в письме, с заместителем генерального директора по режиму и кадрам, но безуспешно: тот его не принял, так как спешил на очень важное заседание – кстати, во время приема по личным вопросам. Выше, к генеральному, инженер обращаться не стал: понял – бесполезно. Однако, все казавшееся на первый взгляд простым и ординарным, оказалось не так уж однозначным – был запущен маховик дальнейших событий.

Во-первых, сработали риски нестандартного поведения, и мой друг попал под бдительное око секретного первого отдела, подчиненного заму по режиму. Инженера то неожиданно вызывали в кабинет за железной дверью, обтянутую черным дермантином для срочной беседы по душам, то внезапно проверяли его портфель на предмет утери документов, то звонил его руководству сам заместитель директора и приказывал разобраться, где инженер "болтается" в рабочее время. Надо сказать, что подобная персональная опека молодого специалиста была удивительной и для самого руководства отдела, однако на то и существуют умные люди, чтобы делать собственные выводы. А коллеги недоуменно косились и старались быть подальше от него, явного неудачника – глупость-то заразительна! Мысленно они уже списали его на боевые потери – безперспективен, "под колпаком у Мюллера"...

Во-вторых, у медали, как известно, не одна сторона. Видимо, нашлись и другие, здравые силы, посмотревшие на ситуацию с противоположной точки зрения, и маховик повернулся еще раз. В один прекрасный день, точнее вечер, когда инженер остался вдвоем с начальником отдела, тот спросил:

– Чего ты хочешь?

Речь, разумеется, шла о работе. Чем ты хочешь заниматься? – вот в чем был смысл вопроса. Представьте: в отделе тридцать сотрудников, и все выполняют то, что им поручают

– и инженеры, и старшие инженеры, и ведущие, и никто не скажет по-детски: это не хочу, то – не буду. Нет такого права. А ему, салаге – вы не поверите – дают возможность выбора! И он коротко сказал:

– НИР (научно-исследовательская работа).

– Хорошо, – сказал начальник, – будешь работать в группе Петрова.

Сказка стала былью. Молодой инженер не согласился далее влачить свое существование, по сути – заявил протест, который перевернул ситуацию в его пользу, сильно рисковал, но получил то, о чем мечтали многие, и которые, кстати, этого были более достойны. Но мы же говорим о борцах, не так ли? Кстати, сам начальник группы Петров был против такого перемещения, но это уже другая история. Зато бывалые коллеги-нетоварищи моего друга поначалу не приминули публично осмеять и унижить молодого инженера вопросами о его опыте в науке, особенностями его мировоззрения и личной жизни. Пришлось отвечать достойно и вежливо. Но ведь главное – результат, а не разговоры за спиной, верно? Эта история имеет хэппи энд – молодой специалист успешно завершил эту ответственную работу и дал старт своей успешной профессиональной карьере. С чем я его и поздравил. И, кстати, вскоре мой друг обеспечил столь высокий статус непотопляемости и авторитета, что даже бывшие недоброжелатели предусмотрительно перешли в незримый отряд его поддержки.

История вторая

Это уже тот случай, когда мне пришлось непосредственно участвовать в событиях, к счастью, не главным героем. Был у меня хороший знакомый Валерий Анатольевич, с которым мы имели общий интерес – автомобили. Когда встечались на улице, охотно обсуждали эту тему: что нового в мире моторов, куда ездил, где запчасти купил. Других тем не касались. Однажды Валерий поделился радостью:

– В субботу продал свой старый "Москвич". Теперь буду присматривать что-то поновее.

– А идеи есть?

– Да, хочу "Москвич 2140 Люкс", но машина редкая, буду искать!

Где-то через пару недель встречаю его: глаза горят, улыбка на лице, энергичное рукопожатие... Случилось, стало быть.

– Купил?

– Да-да, позавчера! Поехали с сыном на рынок, смотрю – он, автомобиль, как в моих мечтах. Зеленого цвета! Говорю сыну – вот он, наш!

– Ну, и..

– Подошли, посмотрели – и по рукам, на оформление...

– Поздравляю! А год какой?

– Два года, новый почти!

Столько счастья на лице человека отобразилось – давненько не видел подобного. Даже мне передалось от приятеля настроение полной эйфории, стало на душе стало легко и радостно.

– Молодец! – невольно разделяю его ликование. На этой ноте и распрощались. Бывают же удачи!

Следующая встреча оказалась неожиданной – столкнулись у подъезда, глянул – а Валерия Анатольевича и не узнать: как будто постарел лет на десять, осунулся, плечи опущены. Протянул автоматически руку для приветствия и выдал из себя на мое здравствуй:

– Привет...

– Что случилось, Валерий?

Он помолчал немного, видимо, колебался – стоит ли открываться, а потом поднял измученные глаза и выдал из себя хриплым голосом:

– В субботу человека задавил. ДТП на трассе...

Психологический удар был так силен, и теперь замолчал уже я. Неудобно лезть в душу, пусть сам скажет, если захочет. Но глаз с него не сводил, надеясь на откровение. Валерий помолчал немного, облизал сухие губы и продолжил вполголоса:

– Поехали на дачу, сын сидит рядом со мной, радуемся, солнышко, прекрасная погода...

Он прервался ненадолго, проглотил ком в горле и с трудом подобрался к главному:

– Дорога пустая – ни машин, ни людей. Я потянулся к бардачку, опустил на секунду глаза... Вдруг сильный удар спереди – и какая-то пожилая женщина на капоте. Насмерть...

У меня аж сердце сжалось. Он помолчал немного и как-то отстраненно добавил:

– Ну, там, медицина, автоинспекция... Короче, суд и статья.

– Подожди, Валера, – сократив дистанцию, я попытался вникнуть в ситуацию. С одной стороны, не очень-то вежливо в душу лезть и вытягивать из него подробности, но с другой – искренне хотелось поддержать его: пусть хотя бы выговорится, а я, может, и чем-то помочь смогу. – Знаешь, тут любые детали важны. Почему ты ее не заметил, ведь трасса была пуста?

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.