



DR. MATEJ MIKLAVEC

Razvoj osebnih potencialov

KAKO SPREMENIMO DRUGE LJUDI

Drugih ljudi ne moreš spremeniti. Vi morate biti sprememba, ki jo želite videti v drugih. - Gandhi

En dan, že dolgo časa nazaj, se je v podjetju v katerem sem delal pojavil šef v moji pisarni in mi rekel, da nemudoma pospravim svojo mizo zato, da bo izgledala bolj urejena in profesionalna.

Rekel je, da je narobe, če imam razmetano mizo. Moral bi videti njegovo mizo, ki je pravilno urejena in zgled kako se ima mizo. Pa še to, kaj pa če pridejo danes stranke na ogled!?

“Povej kdaj pridejo in bom pospravil mizo,” sem mu rekel.

“Nebi mi bilo potrebno povedati kdaj pridejo stranke,” je odvrnil. “Moral bi imeti pospravljeno mizo v vsakem primeru.”

“Ampak tako mi je všeč. Uvistvu ne morem nič ustvariti brez malo kaosa okrog mene. Ta miza, tako kot je, je potrebna za mojo ustvarjalnost. Če imam mrzlo, sterilno, urejeno mizo, bom zmrznil in se zataknil. Izgubil bom svojo domišljijo. Postal bom diktatorski, kot ti.”

Kmalu začnem tekati naokrog in razglabljam in razglašati kako mi je pomembna neurejena pisalna miza in kako ključna je za moje preživetje in ustvarjalnost.

Preden sem se zapletel v ta pomen o mizi, bi verjetno bilo zelo enostavno pospraviti mizo. Sedaj je nemogoče. Ta miza in moj koncept o tem kaj mi pomeni nepospravljena miza sem spremenil v občutek mojega ponosa in identitete.

Taka reakcija je značilna za vse stvari za katere nam rečejo da niso pravilne in niso prav tako kot jih počnemo. Ubistvu najslabši način kako spremeniti obnašanje drugih ljudi je ta, da jim pokažemo da je to kar počnejo narobe. Če nekemu rečemo da je narobe da preveč pije, se bo razburil, zaloputnil z vrati

in odhital v gostilno po še več. Če jim rečemo da je nekaj narobe z njimi, ker se ne učijo dovolj, bodo šli na kavč in se učili še manj. Če jim rečeš da je narobe da ne poslušajo, se bodo zaprli in vas sploh ne bodo poslušali. V navadi nam je, da spremenimo narobe v pravilno. Kar rečemo da je narobe, bodo drugi spremenili v pravilno, vsaj mislimo si tako.

Drugi izziv s spreminjanjem drugih ljudi je še bolj pomemben. Recimo, da nam rata da nekoga spremenimo. Problem je, ker še vedno nismo zadovoljni sami s seboj. Mislili smo si, da bomo zadovoljni potem ko se drugi spremeni, ampak nismo.

Zakaj?

Recimo, da si že nekaj časa prizadevam, da bi spremenil eno tvojo navado. Ubistvu sem se prepričal, da je moja sreča odvisna od te spremembe. Torej en dan prideš domov in me presenetiš s tem da mi poveš, da si spremenil to navado in da si zdaj popolnoma druga oseba. Ali sem zdaj srečen? Niti ne. Zdaj sem ubistvu še bolj nesiguren, ker si mislim, da ti ne morem verjeti, ti ne morem zaupati da se je sprememba res zgodila. Ubistvu edina stvar o kateri razmišljam je "me prav zanima koliko časa bo ta sprememba zdržala?" Se trudim, da bi bil vesel zate, ampak v ozadju imam grozen občutek, ker si mislim da je to preveč dobro da bi bilo resnično. Nočem si dajati lažnega upanja. Nočem se spraviti v situacijo, kjer bo razočaranje še večje in zato spim še slabše in sem še bolj nesiguren.

Vsakič, ko je moje zadovoljstvo odvisno od tega kaj nekdo drugi naredi ali ne naredi, sem izgubljen. Iščem zadovoljstvo v napačni smeri. Zadovoljstvo in sreča ne prideta od drugih ampak iz mene.

Zadovoljstvo pride iz mojih dejanj in svoje ustvarjalnosti. Zadovoljstvo ne pride iz dejanj druge osebe, ki je v odnosu. Ko odnosi funkcionirajo dobro vidimo, da prihaja zadovoljstvo skupaj z ljudmi ki vstopajo v ta odnos. Naše zadovoljstvo lahko delimo z drugimi, ne pride pa od drugih. Najbolj destruktivna iluzija v odnosih je ravno ta, da lahko drugi ljudje povzročijo, da se počutimo zadovoljne in srečne. Ne morejo, ker nimajo te moči.

Lahko se pa naše obstoječe zadovoljstvo poveča, ko ga delimo z drugimi. Tako se ubistvu ljudje spremenijo. Tako, da delimo vizijo, ki je inspirativna za vse vpletene. Če me uspeš navdušiti z vizijo čiste in pospravljene mize, ki omogoča da sva oba zadovoljna, ker koristi obema, potem se sprememba zgodi v trenutku.

Sprememba pride iz dogovora in ne iz tega da pokažemo kako nekdo dela narobe.

Zanimivo je, da si ljudje najbolj od vsega želijo izvedeti kako spremeniti druge ljudi. Želijo si ravno tistega kar poslabša stanje v odnosih. To je recept za slabe odnose.

Delavnico s 100 ljudmi lahko začnemo tako, da jih vprašamo, da se spomnijo in zapišejo imena dveh oseb iz njim najbolj pomembnih odnosov. Eno osebo iz poslovnega sveta, drugo iz osebnega življenja. Potem jih vprašamo, da zapišejo dve stvari, ki bi najbolj pripomogle k temu, da bi se ti odnosi izboljšali. Ugotovili bi, da bi 90 % ljudi zapisali stvari, ki bi jih morala narediti druga oseba.

V prvem delu takšne delavnice bi bila večina vprašanj sigurno o tem kako spremeniti obnašanje druge osebe. V drugem delu ljudje ponavadi želijo izvedeti kako lahko spremenijo sebe. Dober znak, da je bila delavnica uspešna.

Zelo očitno je, da si večina ljudi misli, da bi se morali drugi ljudje spremeniti in izboljšati zato, da bi postal odnos boljši. Drugi ljudje so problem. Mogoče bi lahko povečali udeležbo na teh delavnicah tako, da bi jo poimenovali: "kako spremeniti druge ljudi" (opazil sem, da je izšla ena nova knjiga o tem kako pridobiti moč nad ljudmi; zato, da bomo imeli tak vpliv, da naredijo kar si mi želimo. Ta knjiga se bo sigurno sprva dobro prodajala. Dokler ne bodo ljudje ugotovili, da je to popoln recept za slabe odnose).

Ravno nemir in napetost okrog spreminjanja drugih povzročča, da se odnosi najbolj skrhajo. Ravno paranoična in nevrotična misel, da lahko spremenimo druge ljudi. Nikoli ne deluje. Ubistvu je ravno obratno, saj povzroči povečanje prvotnega problema. Ko želimo spremeniti druge, to povzročča še več trenja in še večji problem v odnosu. Želja po spreminjanju drugih povzročča, da se ljudje začnejo ščititi. Ko čutijo, da je njihovo obnašanje kritizirano, se začnejo ščititi. In ko se začnejo ščititi, postane njihovo obnašanje, kakorkoli nekoristno že je, še bolj primerno za tako situacijo. Hitro se zgodi, da postanejo ponosni na svoje nekoristno obnašanje. Zaljubijo se vanj, saj jih ščiti in koristi, celo izgleda da je primerno. Tako se to obnašanje ojača, utrdi in nastane še manj možnosti za spremembo.

Tak cikeln obrambe in ščitenja povzroči, da se dva človeka počutita vedno bolj oddaljena. Razdalja med njima se veča.

Ko želimo spreminjati ljudi, ponavadi pride do tega, da si začnejo oni misliti, da kar delajo, delajo narobe. Je logično. Tudi mi si to mislimo.

Naučeni smo, da se zaščitimo pred vsako tako slutnjo in dokažemo da to kar počnemo ni narobe ampak pravilno. V tem procesu zaščite se naše obnašanje ojača. Najprej je bila to samo težnja, sedaj pa je od tega odvisna naša identiteta.

Želja po tem da spreminjamo druge ljudi ubistvu potencira obnašanje ki si ga ne želimo.

Če želimo spremembo v svojem življenju, začnimo tam, kjer je to najbolj mogoče, pri sebi.

Za več informacij mi lahko pišete na matej@matejmiklavec.com.

Literatura

Steve Chandler: 50 ways to create great realtionships, MauriceBassett, USA, 2017.