



DR. MATEJ MIKLAVEC

Razvoj osebnih potencialov

KAKO IZ KONFLIKTA V RAZUMEVANJE

“nobeden ne vidi sveta kot ga vidimo sami.”

Najbolj nekoristna in destruktivna navada pri odnosih je težnja k temu da se ne strinjamo z ljudmi.

Bolj koristno je, da v idejah drugih iščemo sinergijo, zrno resnice, konsenz, razumevanje.

V nadaljevanju so zapisani temelji, ki pomagajo, da spoznamo korist deljenih resničnosti in različnih mnenj.

MIT

Nekaj nestrinjanja in prepiranja je vedno del zdravih odnosov.

ZRNO RESNICE

Včasih se res zapletemo v nasprotno, sovražne, obsojajoče misli o ljudeh.

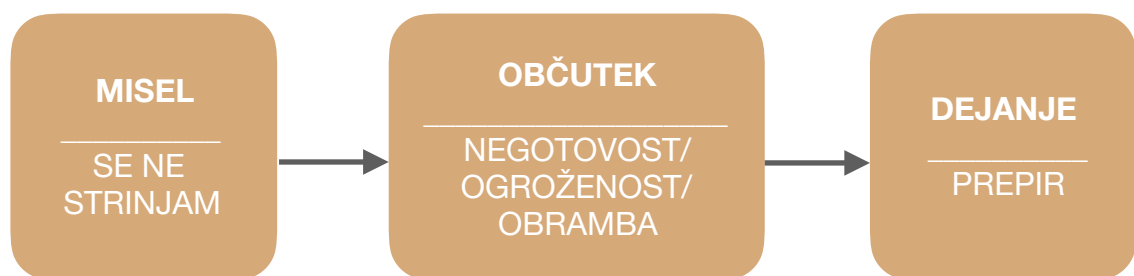
KORISTNO SPOZNAVANJE

Ne glede na to kako nasprotno ali sovražne misli imamo, ni potrebno, da jih izrazimo skozi prepiranje. Kadar razumemo, da so negativne misli del miselnega procesa in nam ni potrebno da jih izrazimo in udejanjimo, potem nimajo več vpliva, da bi negativno vplivale na naš odnos z ljudmi.

Razumevanje se zgodi na pol-poti, med mislijo in dejanjem. Ko razumemo, da misli nimajo same po sebi nobene moči, jim preprečimo, da bi negativno vplivale na naša dejanja.

Pot od misli do dejanja je odvisna od našega nivoja razumevanja.

Na primer, v odnosih lahko izgleda tako:



Možnost razumevanja A: Nekateri ljudje se znajdejo v prepiru brez da bi vedeli kako so tja prišli.

Možnost razumevanja B: Drugi zaznajo, da jih je njihova negotovost in obrambnost privedla do prepira

Možnost razumevanja C: Tretji zaznajo, da so njihove misli o nestrinjanju sprožile negotovost in obrambno držo ter privedle do prepira.

Bolj hitro kot v temu procesu (misel, občutek, dejanje) zaznamo kaj se dogaja, več priložnosti bomo imeli da se izognemo negativnemu rezultatu.

...

Vsak človek občasno doživi misli o nestrinjanju. Ni pa nujno, da te misli vodijo v konflikte in prepire ter neprimerne besede.

Ključno je, da razumemo kako se misli spremenijo v dejanja po zgornjem modelu.

Ljudje imamo lahko zelo različne poglede na svet in hkrati dobro delujemo brez da bi prišlo do konfliktov. Ključ je v razumevanju da nam ni treba slediti vsaki misli.

SREČANJE UMOV

Nestrinjanje NI nekaj, kar se avtomatično zgodi ko poslušamo drugačna mnenja.

Nestrinjanje je nekaj kar sami počnemo. Nestrinjanje je način mišljenja. Nasprotno od nestrinjanja je razumevanje.

Zato, da nastane nestrinjanje, je potrebno primerjati pretekle misli s tem kar slišimo zdaj. Ko izrazimo miselni proces nestrinjanja, se prepiramo.

Ko izrazimo miselni proces razumevanja, se poveča stik in pride do srečanja umov.

Reakcija na drugačno mnenje je odvisna od stanja uma (razpoloženja). In lahko zajema velik spekter odzivov, od groze do veselja.

Na primer, lahko smo:


- zgroženi nad neznanjem, nezavedanjem in trmastostjo drugih,
- v strahu, da bodo drugi negativno vplivali na nas s svojimi nekoristnimi prepričanji,
- lahko nas moti, da drugi ne vidijo resnice,
- razdraženi zato, ker imajo drugi drugačno perspektivo/mnenje,
- radovedni zaradi dejstva, da vsi mislimo drugače,

Matej Miklavec s.p., Kraška ulica 2, 6210 Sežana,
tel.: 068 684 064, e-pošta: matej@matejmiklavec.com

- hvaležni, da se lahko učimo drug od drugega,
- lahko se nam zdi zabavno,
- smo navdušeni nad drugačnimi mnenji.

KAKO SE LJUDJE SOOČIMO Z DRUGAČNIMI MNENJI

Od najbolj nefunkcionalnega načina do najbolj funkcionalnega:

- 
1. Blokiram in cenzuriram mnenje druge osebe
 2. Močno nasprotujemo
 3. Se prepiramo
 4. Sprejmemo drugačna mnenja
 5. Spoštujemo drugačna mnenja

BLOKIRAMO IN CENZURIRAMO MNENJE DRUGE OSEBE

To je najbolj nefunkcionalni način soočanja z deljenimi resničnostmi. Naredimo vse zato, da bi zatrli nasprotna mnenja v upanju, da bodo izginila. Celo nekatere države to počnejo preko cenzure in vemo, da posledično nastanejo uporništva. Ko starši uporabijo tak način v družinah, otroci pobegnejo ali si ustvarijo paralelno skrivnostno življenje. V službi kjer je uporabljena taka strategija, prenehamo misliti s svojo glavo in počnemo samo še to kar nam rečejo ter iščemo načine kako se izogniti soočanju z drugo osebo.

MOČNO NASPROTOVANJE

Dovolimo, da druga oseba pove svoje drugačno mnenje, ampak ga takoj napademo. Naša strategija je takšna, da postavimo tako močno obrambo, da se druga oseba odloči da raje zadrži svoja mnenja zase. Žrtve te strategije se ponavadi ne umaknejo izpod napada, ampak se še bolj močno odločijo, da mora biti njihovo mnenje spoštovano. Druga oseba ne spoštuje in mi si vedno bolj mislimo da bi morali biti spoštovani. Negativna zanka se stopnjuje.

PREPIRANJE

Osnovni namen te strategije je ta, da želimo spremeniti mnenje druge osebe. Predpostavka je taka: če bi lahko le pokazali drugi osebi logiko, ki podpira moje mnenje, bo ta oseba spustila svoje napačno in prevzela moje pravilno mnenje. Problem je ta, da ima druga oseba ravno tako močno logiko, ki podpira njihovo mnenje. Prepri ojača

drugačna mnenja. Včasih se zavzamemo za mnenje s katerim se niti ne strinjamo samo zato, da imamo lahko svoj prav. Egoti ne omogočajo, da bi se konstruktivno sporazumeli. Iščejo samo svoj prav.

SPREJMEMO IN DOPUŠČAMO DRUGAČNA MNENJA

Ko uporabimo to strategijo, enostavno sprejmemo to, da imamo vsak svojo realnost. Ne obsojamo ali ocenjujemo. Tako kot tega ne počnemo s fizikalnimi zakoni, kot na primer: gravitacija. To omogoča, da druga oseba svobodno izrazi svoje mnenje. Svobodno izražanje mnenj lahko vodi v evolucijo mnenj in nove vpogleda ter učenje. Ko jasno izrazimo svoje mnenje obstaja možnost, da ga nadgradimo. Ko to počnemo v skupini in izražamo mnenja, se lahko od različnih mnenj in načinov razmišljanja učimo. Če je okolje neprimerno in nasprotujoče namesto dovetno za drugačna mnenja, potem ni možno da se učimo, ker se nasprotna mnenja še bolj ojačajo in postanejo toga.

SPOŠTUJEMO DRUGAČNA MNENJA

Najbolj produktivna strategija komuniciranja je taka, da se od drugih učimo. Ko gremo v drugo državo, pogosto postanemo učenci. Na meji smo spoštljivi. Učimo se skrivnosti stvari, ki jih počnejo drugače kot mi. Zanima nas zakaj to počnejo drugače od nas. Učimo se njihovih navad in ugotovljamo kakšna je skrivnost v ozadju.

Podobno se lahko učimo od deljenih resničnosti v ekipi, ki omogoča priložnosti za novo učenje. Vedno obstaja zrno resnice in modrost v nasprotujočem mnenju.

Razlika med sprejemanjem in spoštovanjem drugačnih mnenj se kaže v količini spoštovanja do drugačnega mnenja. Več kot je spoštovanja, boljši je odziv iz nasprotne strani. Drugi se potrudijo, da izrazijo svoje mnenje, ker vedo, da ga spoštujemo tudi če se z njim ne strinjamo. Postanejo boljši poslušalci. Stik med ljudmi se ojača in ustvari sinergijo. Skupaj širimo zemljevid in vsak doda eno perspektivo, ki bogati celoto. Resnica vsakega je pomembna.

...

Ko se počutimo da bi se prepirali, je to znak, da smo nesigurni. Če bi bili sigurni vase, bi se počutili udobno med drugačnimi mnenji. Ko imamo notranji pritisk, da bi se prepirali, je čas, da se spomnimo razumevanja: da prepir ponavadi vodi v vedno večje razlike namesto v rešitve.

Ključ do sodelovanja leži v razumevanju, spoštovanju in pozitivnosti. Poslušanje drugih mnenj, učenju iz njih in iskanju sinergije omogoča večje učenje, rezultate in zadovoljstvo vseh vpletenih.

PRIMER: VEM KAKO SE VZGAJA OTROKE!

Gerry and Karen imata dva otroka, 4 letnega fantka in 10 letno punčko. Par je prišel na pogovor zato, ker se prepirata o pravem načinu vzgoje otrok.

Karen. Ne morem verjeti kaj vse Gerry dovoli otrokom. Jaz pričakujem, da bo hčerka Judy pospravila posodo preden gre na dvorišče. Pride Gerry in ji reče naj se gre igrati in bo on pospravil posodo. Kako se bo na tak način naučila odgovornosti?

Gerry. Si zelo stroga z njo. V tistem primeru sem ji želel narediti uslugo. Večerjali smo pozno in prijatelji so jo čakali.

Karen. Samo tisti primer, ja! Vsakič je tako! Otroci te izkoristijo na vsakem koraku. Popolnoma te poteptajo.

Gerry. Popolnoma poteptajo tebe, ker nikoli ne naredijo kar jim rečeš. Prav iščejo načine kako se ti upirati. Vsaj ko jih jaz vprašam da mi kaj pomagajo to tudi naredijo.

Karen. Ja, kdaj pa je bilo to? Približno ob vsaki polni luni jih ti vprašaš da ti kaj pomagajo.

T. Sta kdaj zaznala, da imata vedno odgovor na katerikoli argument?

Karen. Kako to mislite?

T. Verjetno bi se lahko vidva tako kregala v nedogled, brez rešitve.

Gerry. Do zdaj to sigurno velja.

T. Vsak človek ima svoja prepričanja. Sklop določenih prepričanj je kot sistem prepričanj. Vsak tak sistem prepričanj služi sam sebi, da vedno potrjuje svojo resničnost in hkrati je tako fleksibilen, da najde odgovor v svojo korist v vsakem prepiru. Ko se dva sistema prepričanj borita, je izzid vedno neodločen.

Gerry. Mislite, da nisva kompatibilna?

T. Ne. Če bi to, da imata oba različna sistema prepričanj pomenilo, da nista kompatibilna, potem na tem planetu nebi bilo kompatibilnih parov. Vsak človek ima drugačen sistem prepričanj. Niti dva človeka ne vidita sveta enako. Vsak človek ima svojo 'notranjo kulturo' in ko dva živita skupaj, imamo dve kulturi pod isto streho. Se vama to zdi resnično pri vama?

Karen. Torej noben moški ne vidi vzgoje na isti način kot jaz?

T. Mogoče najdete moškega, ki bo imel podoben način in podoben pogled na vzgojo. Sigurno pa se ne bosta strinjala v določenih vzgojnih odločitvah. Kvaliteta vajinega timskega dela kot starša je odvisna od tega kakšen odnos imata do različnih mnenj in prepričanj. Če se na te razlike odzoveta dobro, potem drugačni pogledi niso problem. Če se odzoveta neproduktivno, potem različna mnenja vodijo v konflikte in stres.

Gerry. Razumem, da vsak vidi stvari po svoje. Ne razumem pa, kaj lahko narediva glede najine drugačne filozofije vzgoje. Ali ni pomembno, da najdeva skupno točko zato, da bova lahko vzgajala otroke skupaj? Kaj drugi pari naredijo, ko imajo različne poglede oziroma tako kot vi pravite, različne notranje kulture?

T. Pari se na različne načine soočijo z deljenimi resničnostmi. Ključno je to, kako se odzovejo na drugačno mnenje. Odzovemo se lahko na različne načine: ga zaničimo, ga zavrnemo, prepiramo, upoštevamo, sprejmemo kot dobrodošlo.

Gerry. Kako to uporabimo v našem primeru? Kako naj se učim od nekoga, ki ima tako popačene poglede kot Karen.

T. Iz tvojega vprašanja opazim, da nisi še ravno odprt za spoznavanje drugačnih "kultur." Potrebno je pogledati kaj je zate res v njeni izjavi, s čim se strinjaš pri tem kar Karen pravi namesto gledati tisto s čimer se ne strinjaš. Karen razume, da otroci potrebujejo nekaj mej, omejitev, nekaj strukture, ki jih vodi.

Gerry. Vem, ampak...

T. Gerry, predvidevam da bi rad nasprotoval temu?

Gerry. Ja, seveda. Moti me to, da si ona misli tako kot si misli.

T. Le poslušaj in dobil boš spoštovanje do tega kar misli. S časom se bosta lahko celo učila drug od drugega.

Gerry. Mogoče pa res. Karen vedno pravi da slabo poslušam.

T. Karen razume, da otroci potrebujejo vodenje in jasna čvrsta navodila. Ona reagira takrat, ko vidi, da se ti vdaš v trenutku šibkosti. Misli si, da povzročiš slab zgled za otroke. Je razumljivo?

Gerry. Ja, je. Vem, da ni dobro, da preveč popuščam in omogočim da delajo kar želijo. Enostavno se odzivam na Karenovo strogost in nepopustljivost. Vem tudi, da ni koristno, da je moja vzgoja odvisna od reakcije na Karen.

Karen. Priznam tudi jaz, da sem včasih preveč ostra. Spoštujem to, da si ti bolj potrpežljiv in bolj oprostljiv.

T. Počasi pridobivata spoštovanje drug do drugega in vajinih različnih pogledov. Vidita, kako pogovor napreduje na tak način?

Gerry. Včasih se mi zdi da sva kot slepec ki vodi slepca.

T. Vsak izmed vaju lahko ogromno pripomore k vzgoji. Karen, tvoja prizemljenost pri postavljanju mej in učenju odgovornosti. Gerry, tvoja prizemljenost pri spoznanju, da vse kar počneta z vzgojo otrok je dobro da je narejeno v pravem duhu. Če se bolj spoštujeta, se bosta lahko veliko naučila drug od drugega.

Karen. Gerry vedno želi da se stvari naredijo s pravim občutkom. Čeprav se ne vedno strinjam, cenim to, da želi biti prijazen in želi dobro otrokoma. Jaz sem bila vzgojena v družini kjer je bilo veliko resnosti in mračnosti. Ena stvar, ki me je privlačila pri Gerryu je bila njegova zaveza k dobrim izzidom. Spoznavam, da sem na to pozabila in to jemljem kot samoumevno. Poskušam ga spremeniti in narediti bolj resnega, namesto, da bi se naučila biti bolj fleksibilna.

Gerry. Se lahko pogovorimo o različnih temah, naprimer o hišnih opravilih? Ali je pomembno, da otroci pomagajo pri hišnih opravilih?

T. Opravila omogočajo otroku, da se nauči odgovornosti in prispeva k družini. Dobro je, da so opravila razporejena na pravi način, drugače lahko znižajo samozavest otroka in vnesejo oziroma naučijo nekoristen odnos do odgovornosti.

Karen. Se sliši logično.

T. Lahko bi šli skozi različne vzgojne tematike, ampak v bistvu gre vedno za isto stvar. Vsaka stvar ki sta jo omenjala vključuje en del, ki izhaja iz osebne komponente in osebnega sistema prepričanj in drugi del, ki izhaja iz globlje modrosti (zdrave kmečke pameti). Če poslušamo tisto s čimer se ne strinjamo, slišimo komponento osebnega prepričanja in se začnemo prepirati. Če poslušamo za zrno resnice v tem kar drugi govori in dovolimo da se nas to dotakne, bomo slišali komponento globlje modrosti in se iz pogovora nekaj naučili.

Gerry. Sliši se preveč enostavno.

T. Je enostavno.

Karen. Gerry, dajva se pogovoriti o hišnih opravilih in vidiva kaj se zgodi. Želim, da otroka sprejmeta nekaj odgovornosti. Ne želim jih razvaditi tako, da samo gledata, medtem ko midva delava in gradiva gospodinjstvo.

Gerry. Razvajena! Najini otroci pa so res redko razvajeni. So prijazni, hvaležni otroci...

T. Verjetno vidita kako hitro lahko pademo v nestrinjanje s tistim kar drugi pove?

Gerry. Ne razumem kaj želite povedati! (Karen se smehlja) Vem kaj mi želite povedati, ampak kaj pa naj naredim s takimi izjavami s katerimi se ne strinjam?

T. Spusti mimo misli nestrinjanja zato, da lahko vidite koristno vrednost, tisto s čimer se strinjate in bistvo v izjavi Karen. Temelj razumevanja v odnosih temelji na tej sposobnosti.

Gerry. Kaj je bilo bistvo? Kaj je želela povedati?

T. Karen, lahko ponovite kar ste rekla?

Karen. Želim, da otroci prispevajo pri hišnih opravilih. Midva že tako veliko delava. Ne želim da so razvajeni.

T. Gerry, ali mislite, da bi morala otroka prispevala pri hišnih opravilih? Ali vidva trdo delata? Mislite, da bi bilo napačno, da razvajate otroka?

Gerry. Seveda se strinjam s temi izjavami. To torej mislite, ko rečete da naj gledam to s čimer se strinjam?

T. Točno.

Gerry. To je enostavno. Kaj zdaj?

T. Sedaj se samo odzovite na te izjave.

Gerry. Ne želim da so otroci razvajeni, hkrati pa ne želim, da jih zatiramo in iztisnemo zabavo iz njihovih življenj.

Karen. Zatiramo!?

T. Spomnimo se, bistvo je, da najdemo točko, ko se naši umi srečajo in ne da iščemo kje se ne strinjamo.

Karen. Strinjam se s tem, da jih ne zatiramo. Poskrbeti moramo, da ne zahtevamo od njih preveč.

Gerry. Hčerka Judy ima veliko domače naloge. Mislim, da bi to morali upoštevati, ko planiramo hišna opravila.

Karen. Dober predlog. Trenutno, med poletjem nima domače naloge.

Gerry. Se strinjam. Med poletjem ima lahko več opravil.

Karen. Od najinega sina ne zahtevamo da pomaga, ker je premajhen. Če je ideja, da vseeno prispevajo in pomagajo zato, da ne bodo razvajeni, potem lahko najdemo kakšno stvar kjer lahko pomaga. Bilo bi odlično zanj, če bo imel občutek da prispeva.

Gerry. Lahko bi vsaj pospravil za seboj v dnevni sobi.

Karen. Lahko bi mi pomagal oziroma bil zraven pri hišnih opravilih.

Gerry. Lahko mu rečeš, 'Michael, čas je da mi pomagaš,' zato, da bo imel občutek, da ima tudi on nekaj za početi.

Karen. Dobra ideja.

Gerry. Vem! Narediva spisec s čim bi nama lahko otroka pomagala. Potem lahko preletiva seznam in oceniva če to zmoreta ali ne. Poskrbela bova, da jima ne dava preveč.

Karen. Mislim, da sva v preteklosti zahtevala preveč od njiju. Ko rečem Judy naj pospravi v kuhinji, po večerji, to naredi deloma in potem uide. Mogoče bi morala razdeliti delo na pol in jaz narediti preostanek.

Gerry. Lahko bi pregledala seznam z Judy.

Karen. Dobra ideja. Lahko jo vprašava s čim lahko pomaga bratec, saj dobro ve kaj lahko naredi.

Gerry. Ja, bo dobro, da nama pomaga razdeliti delo tudi za bratca, saj bo imela priložnost razmišljati iz druge perspektive.

T. Definitivno zgleda, da sta razumela o čem smo se pogovarjali.

Karen. Bilo je lahko. Zelo drugačno kot sva bila vajena.

Gerry. Mi je všeč. Počutil sem se veliko bližje Karen.

Karen. Počutim se dosti bolj svobodna. Dosti boljše se počutim, ko vem, da bo Gerry poskusil razumeti kaj mu želim povedati.

T. Vsi se boljše počutimo, ko dobimo skupno točko uma namesto da se oddaljimo.

POVZETEK

- spoznajmo, da prepiranje ni produktivno. Nesigurnost ki jo ustvarimo v konfliktu ne ustvari okolja, kjer bi se lahko hitreje učili, ravno obratno.
- pogledjmo različne poglede kot priložnost, da se drug od drugega učimo.
- poslušajmo za resnico v tem kar nam drugi govorijo, ko imajo drugačno mnenje. Drugi osebi bo lažje komunicirati v takem sprejemajočem okolju. Učenje drug od drugega bo postalo enostavno in lahko.

...

ALI OBSTAJAJO KONFLIKTNI LJUDJE?

“Kar vidite, to dobite” - Flip Wilson

Verjetno poznate vsaj eno težavno osebo v vašem življenju. S to osebo se verjetno zelo težko povežete, ohranite stik ali nanjo vplivate. Verjetno imate tudi svoje razloge zakaj je to tako: vajini osebnosti sta različni, imata različne vrednote, sta preveč tekmovalna, itn. Po drugi strani pa imate verjetno tudi zelo prijeten in produktiven odnos z eno drugo osebo, ki je tej osebi zelo podobna.

Mogoče imate celo izkušnjo, da se je oseba, ki je najprej bila zelo težavna transformirala in postala zelo drugačna, dostopna in prijetna v odnosu. Kaj se je zgodilo, kdo se je spremenil?

Preokvirjanje “težavne” osebe

Zelo hitro pozabimo kako pomemben vpliv imajo naše misli na doživljanje. Živimo v izkušnji trenutnih misli. Ko o nekemu razmišljamo kot o težavni osebi, vidimo to osebo kot težavno in vse strategije za soočanje s to osebo ki se jih spomnimo, izhajajo iz nabora strategij, ki bi jih uporabili s težavnimi ljudmi. Po drugi strani, ko nam ljudje izgledajo nedolžni, slabo usmerjeni, nesigurni, nam bodo prišle na misel ideje, ki bodo v skladu s to drugačno percepcijo.

“Ko pozabimo kako pomemben vpliv imajo misli, pozabimo tudi, da je doživljanje težavnih ljudi, odvisno od nas.”

Na primer, ko imamo opravka z otroci. Ko so otroci utrujeni, so pogosto čudno razpoloženi in ne sodelujejo z nami. Verjetno je marsikateri otrok v takem stanju rekel "mami, očka, sovražim vaju!" Za večino staršev je to samo odraz utrujenosti in izjava ignorirana ter otrok hitro usmerjen v posteljo, da se spočije. Otroka vidimo kot utrujenega, ne kot sovražnika in njegovo obnašanje vzamemo kot obnašanje utrujenega otroka.

To ni pozitivno razmišljanje

Ne priporočamo, da poskušate videti ljudi v pozitivni luči. To bi prvič, zahtevalo ogromno truda in predvidevam, da imate že tako preveč stvari za početi. In drugič, zelo redko to deluje, še posebej, ko najbolj pričakujemo da bo delovalo.

Misli se pojavijo v našem umu s svetlobno hitrostjo. V sekundi se znajdemo globoko prevzeti z določenim pogledom o nekom in v reakciji na njihovo obnašanje. Kaj zdaj? To, da razumemo kakšno moč imajo misli ne pomeni, da smo rešeni pred reakcijami in pristranskostjo. To da vemo nekaj o gravitaciji ne pomeni, da ne bomo padli iz višine. Razumevanje vpliva misli omogoča, da vemo kaj se v našem umu dogaja in imamo možnost da ponovno pogledamo. In potem ponovno in ponovno.

Zgodba, ki jo je povedal udeleženec delavnice:

— —

Tom je izkušen vodja. Svojo trenutno ekipo 20ih monterjev v industriji prevoznitva je opisal kot najboljšo ekipo s katero je kdaj delal. Večina ekipe je delala samostojno in samo z občasno vzpodbudo in podporo Toma.

V tej skupini je bil tudi Čarli. Že ko je Tom začel pripovedovati o Čarliju, smo zaznali njegovo frustracijo na njegovem obrazu in v njegovem glasu. Čarli je izziv. Je približno tridesetletni monter, ki je v podjetju 5 let. Presenetljivo je, da je Tom že njegov 4 vodja, čeprav to podjetje redko premika monterje zaradi zahtevne tehnične narave dela in dolgih časov uvajanja za to delovno mesto.

Tom je opisal Čarlija kot zelo težavnega. Čarli je pogosto zamujal, njegovo delo je bilo površno in produktivnost njegovega dela je bila pod povprečjem sodelavcev, čeprav je včasih bil tudi dober.

Tom se je s Čarlijem pogosto pogovarjal o njegovem delu in Čarli je vedno imel dobre razloge za njegovo površno delo. Si ne morete misliti kakšne ustvarjalne izgovore si je Čarli izmislil.

"Čarli je težaven sodelavec" nam je povedal Tom. Vzame veliko preveč mojega časa za količino dela ki ga opravi. Tega si ne izmišljujem. To niso samo moje misli.

Tomu je bil všeč program delavnice, ampak ni zaznal nobenega večjega spoznanja glede situacije s Čarlijem. Dva tedna kasneje, po našem rednem klicu, so se stvari spremenile. Naslednji dan po delavnici, se je Tom peljal v službo in užival v vožnji po prijetnem podeželju. V trenutku je pomislil na Čarlija in presenetljivo se mu je na obrazu narisal nasmešek. "Nisem moral verjeti. Razmišljal sem o Čarliju in se nasmihal! Ampak veste kaj, zdel se mi je drugačen. Zdel se mi je kot moj najstniški sin, namesto tridesetletni moški. Začel sem razmišljati kaj bi naredil, če bi z njim ravnal kot s sinom. Dobil sem nekaj pomembnih spoznanj."

Matej Miklavec s.p., Kraška ulica 2, 6210 Sežana,
tel.: 068 684 064, e-pošta: matej@matejmiklavec.com

“Naslednje jutro sem se srečal s Čarlijem in mu povedal, da mu ne zaupam več. Razložil sem mu kaj se zgodi, ko ekipa izgubi zaupanje v enega člana. Razložil sem mu tudi zakaj je to sedaj njegov problem in ne moj. Povedal sem mu, naj pripravi načrt, kako bo ponovno pridobil moje zaupanje.”

Tom je vse to delil s Čarlijem brez da bi doživel frustracijo. “Počutil sem se kot da je to dejstvo in da obstaja nekaj upanja. Počutil sem se kot da bo Čarli lahko naredil spremembo in razvil svoj potencial.” Po tem pogovoru se je Čarli začel izboljševati. Še vedno je bilo zelo na začetku vse skupaj, ampak odnos med Tomom in Čarlijem je bil drugačen.

— —

Še bolj pomembno v tej zgodbi je to, da je Tom spoznal moč svojega mišljenja in kako iz trenutka v trenutek ustvarja svojo realnost. Uvidel je, kako njegovo omejujoče razmišljanje o Čarliju onemogoča in oži možnosti za nove rešitve in ga ohranja v neučinkovitih strategijah vodenja. Ko se je enkrat to mišljenje spremenilo, so se pojavile tudi druge možnosti.

Nekateri ljudje so nemogoči

Verjetno se zjutraj ne zbudite in takoj razmišljate kako bi se morali ali kako se nebi smeli danes obnašati. Enostavno se zbudite in misli stečejo. Doživljamo misli. Večinoma ne izbiramo svoje resnice. Brez da bi se zavedali, naš ego vodi naše življenje glede na naše želje, strahove in miselna stanja.

Ko to dovolj globoko spoznamo, spoznamo tudi, da drugi ljudje živijo ravno tako v svoji resnici, ki si je ne izbirajo zavestno. Njihova resnica je njihovo življenje. Mogoče se z njimi ne strinjate ali z njimi težko komunicirate, ampak lahko pa spoštujete mehanizem, ki ustvarja njihovo resnico.

Kadar zgleda tako kot da drugi onemogočajo in rušijo našo produktivnost, lahko hitro pride do reakcije in izgubimo svojo jasnost in mirnost. V večini primerov ne pomaga da delujemo iz te reakcije. Da bi se odzvali najbolj koristno v takih situacijah, je potrebna jasnost in nova spoznanja. Take situacije so vedno priložnost, da globlje uvidimo nevidno moč misli, ki oblikuje naše doživljanje in posledično bolj jasno perspektivo za doseganje željenih rezultatov.

— — —

Kenov sin, Zander, je imel nekaj težav v osnovni šoli s starejšimi težavnimi sošolci, ki so ga zmerjali in se spravljali nanj. Ko je bil Zander njihova tarča, je situacijo jemal zelo osebno in bil zelo razburjen. Njegovo razpoloženje je bilo muhasto in njegova angažiranost doma in v šoli je trpela.

To se je vleklo nekaj časa preden sta Ken in njegova žena ugotovila kaj se dogaja.

Ko jima je končno razkril, sta starša govorila z učiteljico v šoli in skupaj so zaustavili to nadlegovanje. Težave se niso dokončno rešile in Zanderja so še naprej zmerjali na bolj

Matej Miklavec s.p., Kraška ulica 2, 6210 Sežana,
tel.: 068 684 064, e-pošta: matej@matejmiklavec.com

mile načine, kar ga je še vedno precej vznemirjalo. Rešitev je bila očitno samo delna in zmerjanje se je nadaljevalo v drugih situacijah. V družini so izkoristili to situacijo kot priložnost za pogovor o mislih, zavesti in inteligenci ter drugačni paradigmi dojetja sveta in občutkov.

Potrebnih je bilo par pogovorov, ampak z vsako diskusijo se je njegova samozavest in jasnost povečala. Zelo jasno je spoznal, da so njegovi občutki in reakcije samo njegova stvar in posledica njegovega uma. Spoznal je tudi, da so njegove reakcije podžigale sošolce in njihovo obnašanje.

Vsakič, ko se je spomnil na ta spoznanja, se je njegovo zavedanje poglobilo in jasnost ohranila. Ni se spomnil vsakič, ampak smer napredka je bila optimistična.

Preko več tednov so v družini utrjevali to razumevanje z Zandrom. Čez nekaj časa so se zmerjanja v šoli prenehala in starša sta ga vprašala kako so sošolci in kako je s tisto neprijetno situacijo? "Dobro," je dogovoril. Kako to misliš sta ga vprašala radovedna starša?

"Ko sem se naučil, da jih lahko ignoriram, sem spoznal, da so neumni. Enostavno se jim je zdelo zabavno, da se norčujejo iz ljudi. Prej sem se počutil slabo zaradi njih. Zdaj se mi smilijo. So kreteni."

"Kaj pa tvoji neprijetni občutki," sta ga vprašala?

"Ni jih več. Takšni sošolci ne morejo določiti mojih občutkov," je rekel.

— — —

Ne glede na to kako moteče je obnašanje ljudi, vedno lahko postanemo bolj radovedni in spoznamo njihovo nedolžno in nezavedno obnašanje. Kot nedolžno ne mislimo na to da so njihovi nameni in njihovo obnašanje sprejemljivo, primerno ali zaželeno. S tem mislimo na to, da spoznamo, da ljudje doživljajo tisto kar mislijo zelo resnično in tem mislim sledijo brez, da bi vedeli da so samo misli. Če bi mi imeli iste misli kot ta oseba, bi nam te misli zgledale isto resnične in bi imeli isto doživljanje, bi se obnašali na isti način.

Take uvide in spremembe doživljanja drugih ljudi smo videli že v različnih situacijah, v zaporih, sodiščih in v najbolj zahtevnih okoliščinah v poslu.

— — —

Ko smo prvič spoznali Jeremyja, je še vedno bil glavni raziskovalec v svoji ekipi v podjetju, ki se je ukvarjalo z raziskavami elektronike. Štirikrat na leto se je srečal z ekipo sedmih sodelavcev zato, da so zasnovali dolgoročne strateške odločitve o tehnologijah.

Ti sestanki so bili na žalost večinoma izguba časa. Eden od kolegov, Bill, je vedno prišel s svojo ideologijo in ni bil niti malo pripravljen odstopiti od svojega pogleda. Posledično so bili sestanki vedno polni kreganja in slabega razpoloženja. Naredili so bolj malo.

"Bill je nemogoč. Nobeden ne more delati z njim- ampak moramo," nam je povedal Jeremy. "Enostavno ga ne prenesem več. Štirikrat na leto organiziramo, da za tri ure pridejo na sestanek najboljši inženirji, ampak nam ne uspe narediti nič, samo zaradi Billa."

Matej Miklavc s.p., Kraška ulica 2, 6210 Sežana,
tel.: 068 684 064, e-pošta: matej@miklavc.com

Medtem ko se je Jeremy udeležil našega individualnega vodstvenega programa in začel spoznavati moč misli in posledičnih deljenih resničnosti, se je njegovo razočaranje začelo vedno bolj spreminjati v radovednost. Proti koncu se je videlo, da se je zelo sprostil glede te situacije in bil optimističen glede situacije z Billom.

Naslednjič ko smo se slišali, je Jeremy delil zanimive novice. Srečal se je z Billom na sestanku in ga soočil s situacijo, ki se dogaja na sestankih. Spomni se, da ni bil niti znerviran niti jezen, kar je bilo ponavadi običajno, ko je bil v bližini Billa. Bil je le radoveden; kako to, da tako pameten človek lahko dela kaj takega na sestanku.

Kar je slišal, ga je presenetilo.

“Ko sem govoril z Billom, je priznal svoje neomajno obnašanje. Razložil je, da postane zlahka zmeden, ko je na sestanku z veliko ljudmi. Razložil je, da se je odločil, ko je bil še mlajši raziskovalec, da se bo pred vsakim takim pomembnim sestankom zelo dobro pripravil, zasnoval svoje stališče in poskusil ugotoviti odgovore na vse ugovore, ki bi jih znali drugi imeti in bi podpirali njegovo stališče.

Takoj ko je Bill to povedal, sem ugotovil, da sploh se ne trudi biti težaven. Enostavno se je naučil strategije kako se soočiti s svojim zmedenim stanjem. To sicer zelo dobro deluje zanj, ampak zelo slabo za vse druge.” Jeremyu je bilo jasno, da je Bill našel zelo praktično, ampak samo delno rešitev za zmedo, ki se je pojavljala na sestankih.

Ko je Jeremy vprašal Billa, če se zaveda kakšen vpliv ima ta strategija na druge, ga je samo prazno gledal- niti zamislil si ni, da lahko njegovo obnašanje vpliva na druge. To je bila dodatna informacija za Jeremyja. Bill se ni zavedal kaj se dogaja okrog njega.

— — —

Jeremy je s pogovorom dobil večjo sliko. Brez spoštovanja s katerim je šel v pogovor, Jeremy nebi bil sposoben take radovednosti in takega načina pogovora. In verjetno je jasno, da če Jeremy nebi bil v takem nevtralnem in radovednem stanju, verjetno tudi Bill nebi bil tako pripravljen deliti svojih razlag in odprtosti.

Ni osebno

Če bi lahko pogledali v glavo težavne osebe bi spoznali, da je v njegovi glavi dosti misli in veliko reagiranja na te misli. Ljudje, ki jih imamo za težavne, se pogosto počutijo ogrožene in se morajo zaradi tega zaščititi. Kako to vemo? Zato, ker smo bili tudi sami občasno v taki situaciji in nam je razumevanje človeškega delovanja omogočilo, da pogledamo navznoter v pravi vir našega dojemanja.

Spoznali smo tudi, da ko smo bili, v vlogi vodje, prijatelja, partnerja, sodelavca, neuspešni s soočanjem s ‘težavno’ osebo, je večina našega razočaranja prišla iz podobnega zaščitniškega razmišljanja. Naša pozornost se je obrnila na ščitenje in posledično smo izgubili miselno ravnovesje. Situacijo smo začeli jemati osebno ali pa jo spremenili v napadalnost. To je običajen način soočanja s tako situacijo.

Edino trajno zdravilo, ki smo ga našli za takšne neučinkovite interakcije je razumevanje kako deluje naš um. Naslednji primer prikazuje kako je to razumevanje pomagalo izboljšati odnos na delu.

— — —

Za Nika je bil Jonatan težavna oseba in za Jonatana je bil Nik težavna oseba. Ko je postal Jonatan Nikov šef, je uspešnost in produktivnost cele ekipe strmoglavila. Ko je Jonatan spregovoril, je Nik slišal v njegovem glasu ton večvrednosti in 'eksperta.' Ko je Nik slišal ta ton glasu, Jonatana ni poslušal več. Preslišal je pomembne informacije, ki jih je moral Jonatan ponavljati. Jonatana je to razburilo in Nik se mu je zdel nespoštljiv in nesramen. S tem se je njun odnos samo slabil.

Nik je na našem programu spoznal notranjo naravo občutkov. Z nami je delil vsebino pogovora, ki ga je imel z Jonatom po vrnitvi v službo.

"Jonatan je še kar naprej ponavljal svoja dejstva, ampak ga nisem poslušal, ker se mi je zdelo, da me ima za neumnega. Tako smo se vrteli v krogu in zelo malo uspeli narediti za delo. Vrnil sem se v pisarno in se počutil kot da me ne spoštuje. Ampak potem sem namesto njegovih misli začel gledati kaj jaz mislim v tistem trenutku in spoznal kakšna je moja vloga v vsem tem. Vedno sem imel obrambno držo in občutek, ko sem govoril z njim. V tej obrambni drži nisem uspel poslušati in za svoje obnašanje krivil Jonatana. To je razburilo Jonatana. Ko sem to spoznal pri sebi, sem se zbudil iz tega vzorca, vstal in se šel opravičiti Jonatanu."

"Jonatanu sem povedal, da bi se morala ustaviti takoj, ko sva spoznala, da se ne slišiva in se ne poslušava. Jonatan se je strinjal. Potem me je vprašal kaj sem slišal ko mi je prejel govoril. Delil sem kar sem slišal in on je poslušal. Hitro sva rešila situacijo in to zelo lahkotno in najboljše do slej."

— — —

Nik se je spomnil, da njegovi občutki prihajajo iz njegovih misli in ne iz situacije z Jonatanom. To mu je pomagalo, da se je sprostil. Nik je tudi spoznal in začel bolj zaupati pomembnosti stika v odnosih in kako enostavno je lahko imeti in obdržati stik z ljudmi.

Ko se spomnimo, da občutimo vedno samo svoje misli, nas to spomni na to kaj se dogaja trenutno v nas in kaj se dogaja v drugih. Drugih ljudi ne moremo spremeniti. Lahko pa ustvarimo okolje, prostor, ki bo iz drugih potegnili najboljše verzije. Z notranjim ravnotežjem se veliko lažje in koristno premikamo naprej ter rešimo izzive.

Povzetek

- Če si mislite, da se soočate s težavno osebo, potem vse kar rečete in naredite bo to situacijo samo še poslabšalo.
- Modrost in nova spoznanja lahko spremenijo in razvijejo vaše razmišljanje o 'težavnih' ljudeh do te mere, da dobite več boljših možnosti za učinkovit odnos.
- Spoznanje o pravem izvoru vaših reakcij vam bo omogočalo, da ohranjate mirnost, zbranost in ustvarjalnost ne glede na to s kakšno osebo imate opravka.

Literatura:

George S. Pransky: The relationship handbook, Pransky and Associates, USA, 2017.

Ken Manning, Robin Charbit, Sandy Krot: Invisible power,

Če imate vprašanja me kontaktirajte: matej@matejmiklavec.com ali 068 684 064.