

Анастасия Данилина



ПУТЕВОДИТЕЛЬ
ПО ГРАБЛЯМ
МАРШРУТ №1

Анастасия Данилина

**Путеводитель по
граблям. Маршрут №1**

«Издательство «Перо»

2018

УДК 821.161.1
ББК 84(2Рос=Рус)6-44

Данилина А.

Путеводитель по граблям. Маршрут №1 / А. Данилина —
«Издательство «Перо», 2018

ISBN 978-5-00122-255-2

Книга «Путешествие по граблям. Маршрут №1» -простой и удобный лайфхак по поведению в типичных жизненных ситуациях. Благодаря отсылке к известным сказочным сюжетам и обилию примеров из жизни, после прочтения этой книги вы сможете лучше понять себя и своих близких, выбрать оптимальную для вас линию поведения и даже помогать другим людям. Это первая часть цикла независимых друг от друга книг. Продолжение следует...

УДК 821.161.1
ББК 84(2Рос=Рус)6-44

ISBN 978-5-00122-255-2

© Данилина А., 2018
© «Издательство «Перо», 2018

Содержание

Как это работает?	6
Эффект Гудвина	8
Ниф-Ниф стайл	13
Лягушачья кожа	17
Конец ознакомительного фрагмента.	19

Анастасия Данилина

Путешествие по граблям. Маршрут № 1



Анастасия Данилина – социолог, коуч, блогер, организатор массовых развивающих мероприятий, старший преподаватель кафедры экономики, управления и социологии филиала МАГУ в г. Апатиты.

vk.com/beliimedved

upgrademe.up@yandex.ru

upgrademe.up



Дмитрий Новицкий – российский художник-график, работающий в жанре тематической картины. Член Союза художников России. Живет и работает в г. Мурманск.

vk.com/dnovitsky

dimitroll@mail.ru

dmitrynowhiskey

Как это работает?

Много лет я работала медицинской сестрой. Потом все круто переменялось: получила высшее образование, стала социологом и преподавателем социологии. Всю свою жизнь шило хранилось у меня не в мешке, а где-то в заднем кармане джинсов. Видимо, от того приключений, передвижений, контактов с самыми разными людьми и прочих прелестей, сопровождающих путь гиперактивного человека, было у меня более чем достаточно. Люди проходили и оставляли след в моей жизни, то же делала для них и я. Однажды историй накопилось так много, а моя профдеформация или, как я это называю, «социологический крен», стали настолько сильны, что, как астроном видит закономерность в скоплении звезд на небе, так и я стала видеть устойчивые линии в жизненных сценариях. Это позволило мне заняться индивидуальным консультированием, я стала коучем, и истории мне стали приносить прямо на дом. Теоретически я, конечно, знала: «ничто не ново под Луной». Но на практике, по мере накопления материалов, стала замечать, что некоторые сюжеты крайне устойчивы и проявляются в разных плоскостях взаимодействия. Ошибка многих состоит в том, что за декорациями, в которых разыгрывается очередная сцена их жизни, они не замечают сюжета, часто повторяющегося уже не в первый раз. А раз известна пьеса, которая разыгрывается, то и развитие её предопределено. Она разворачивается как относительно устойчивая закономерность.

Когда пытаешься объяснить человеку принципы и устойчивые алгоритмы, по которым выстраиваются события, методика отсылки к образу известного персонажа работает безотказно. Думаю, тут всё просто: пока мы внутри реального сюжета и пытаемся его проанализировать или понять глубокие причины происходящего, мы рассуждаем о себе любимых. И наше «Я» готово защищать себя всеми силами, только бы не вышло, что мы плохие, а кто-то хороший, что мы не правы, а кто-то прав. Эта первая и главная ошибка в мировосприятии. Потому что любое «хорошо» и любое «плохо» существуют только в нашем маленьком мирке. С точки зрения мироустройства в целом у универсума нет ни верха, ни низа; ни правого, ни левого. Вселенная изотропна – имеет однородные во всех направлениях свойства. Так и Вселенная Человеческих Отношений существует безо всяких «хорошо», «плохо», «правильно», «неправильно», – она также изотропна. Все направления в ней определяются точкой отсчета – той культурой, в которой разыгрывается очередная сцена.

А что же существует? И нужно ли нам глубокое понимание причин именно такого существования понятий о нормальном или правильном в той или иной культуре? На мой взгляд, необходимость в раскапывании глубинных причин – дело узких специалистов в области антропологических знаний. Тем, чья профессиональная деятельность не связана с этой сферой, достаточно другого знания. Знания о том, что тот или иной алгоритм есть, что он сработает с более или менее высокой долей вероятности, что можно его назвать и распознать. И, что самое главное, не оценивать, а принять как данность, просчитать возможные последствия, поменять что-то на свое усмотрение, чтобы вероятность нежелательных последствий снизить, а желательных увеличить.

Итак, я обнаружила, что существует ряд сюжетов и образов, которые легко иллюстрируются при помощи сказочных, кино- или игровых персонажей. Далее я буду описывать их с примерами из жизни, с объяснением, что мы можем делать в данной ситуации и какие есть варианты ее развития.

В ходе работы со студентами стало ясно, что многие сказочные сюжеты, известные старшим поколениям, уже не известны младшим. Часто во время своих лекций мне приходилось перед началом объяснения своей идеи давать краткий пересказ истории, на которую я опираюсь, и это всегда давало хорошие результаты. Кроме того, ряд сюжетов – это не сказки или мультфильмы, а очень запомнившиеся мне ситуации из жизни, которым я присвоила назва-

ние и сделала частью своей работы. В любом случае, мы попытаемся двигаться по одному и тому же принципу. Начало каждой части будет кратким описанием содержания той истории, которая легла в её основу. Затем этот сюжет переводится в устойчивую схему-формулу, иллюстрируется примерами из жизни. В завершение каждой главы предлагается алгоритм работы с типовой ситуацией.

Моё твердое убеждение состоит в том, что знания, которые вы получите из этой книги, помогут понимать себя и своё окружение в конкретной ситуации, ставить диагнозы самостоятельно, но не избегать путешествия по граблям. По крайней мере, когда вы диагностируете типовую сцену впервые. Каждый человек в теории знает о многом, но, только столкнувшись с этим на практике, может научиться действовать в конкретных случаях. У каждого из нас есть свой «танец на граблях» и своя школа жизни. И всё же, вы будете вооружены вопросами, которые стоит задать себе, прогнозами и названиями устойчивых сюжетов, через которые пойдете вы или ваши близкие. Названное и понятое – это уже определенность. В ситуации неопределенности мы теряем силы, и действия наши перестают быть направленными. Оттого «названность», понимание сценария той сказки, в которой вы очутились, – пятьдесят процентов от решения проблемы.

Я попытаюсь дать вам максимально простые, понятные и реализуемые при желании рекомендации по тому, как управлять ситуациями. Но однозначные рецепты – это миф. Ответ на вопрос о том, где выход, – кроется только в вас самих, т. к. у каждого есть свои ресурсы, свои желания и готовность к движению по реке жизни, свои сопровождающие обстоятельства. Их не стоит недооценивать. Важно правильно задать себе вопросы и искренне себе на них ответить. Так вы сможете создать свой собственный маршрут. Я намеренно избегаю оборотов в стиле: выходить, преодолевать, разрешать, побеждать. Уверена, что в подавляющем большинстве случаев важнее понять и принять ситуацию, ответить себе на вопросы относительно причин, по которым вы в ней оказались и о том, куда вам стоит двигаться дальше. Учтите, если вы попали в какие-либо обстоятельства, да ещё и в стопятистотый раз, то, возможно, вам это просто нравится? А то, что вы читаете что-то и ходите к специалистам, советуетесь с друзьями и смотрите видео всяких гуру человеческих отношений, – это просто результат стремления к развитию? Создание ажиотажа вокруг собственной персоны? Привлечение внимания? Желание угодить близким? Ну, вот и первые вопросы, с которых стоит начать движение по страницам этой книги.

Эффект Гудвина



В данном случае нам интересен один из эпизодов сказки «Волшебник Изумрудного города». Но в общих чертах напомним, в чём суть истории.

Девочка Элли попадает в волшебную страну. Ей необходимо добраться до дома, а помочь в этом ей может только великий и могучий Гудвин – правитель Изумрудного города. По дороге к волшебнику она собирает целую компанию не удовлетворенных своей жизнью товарищей: Железный дровосек хочет иметь настоящее сердце, огородное пугало Страшила – мечтает о мозгах и хочет быть очень умным, Трусливый Лев хочет стать храбрым. Когда вся компания приходит в город и попадает на встречу с Гудвином, приём ведётся строго тет-а-тет. Каждый из визитёров входит в зал для собеседования один и видит «Гудвина». Когда друзья начинают обсуждать, кто что увидел, то обнаруживается, что они видели совершенно разное: один живую голову, другой русалку, третий чудовищного зверя, похожего на кабана с одним рогом, множеством лап и глаз, четвертый – огненный шар. И наконец, все вместе они увидели маленького невзрачного человека. Тогда встает вопрос о том, какой он на самом деле – Волшебник Изумрудного города?

Суть эффекта Гудвина: взаимодействуя с одними и теми же людьми, разные люди встречаются с разными персонажами.

Самые простые эксперименты, доступные каждому из вас, позволяют удостовериться в вышесказанном. Просто попросите двух человек рассказать о третьем независимо друг от друга. Желательно выбрать для эксперимента людей, различающихся по полу, возрасту, социальному положению и обстоятельствам, в которых они пересекаются с третьим. И вам может показаться, что речь идет о совершенно разных людях.

Степан окончил школу, не поступил в университет и устроился работать на стройку. Казалось, что это только на год, а потом он попробует снова. Но через год его уже связывали отношения с девушкой. Из его семьи ушел отец, и мама сильно это переживала, провела полтора месяца в отделении неврозов. Оставить её в таком положении было просто опасно для девятилетней сестры. На стройке работа была тяжелая, но понятно, что делать и сколько получишь. Выполняли большой заказ, заработки обещали быть стабильными и высокими.

Рассказ о Степане его девушки: «Он ужасно добрый и щедрый, постоянно мне старается что-нибудь подарить, водит в кафе и в кино. Только молчит всё время. Вообще не понимаю, как мы начали общаться. Такое ощущение, что я всё сама сделала: написала ему в социальной сети, назначила первое свидание, первая его поцеловала. Даже когда я спрашиваю: любит ли

он меня – молчит и улыбается. И вот от этого мне кажется, что не любит совсем. Он просто хочет, чтобы девушка у него была. Всё! Если бы какая-то другая ему написала, он также пошёл бы и стал встречаться, и дарить подарки, и водить по кафешкам. Такое чувство, что у него совсем нет воли. Как теленок. В деревне у бабушки видела, как телят на цепи привязывают на новое место, а они послушно идут».

Рассказ коллеги по стройке: «Он себе на уме. Вот простой пример. У нас ведь как: кто не курит, тот больше работает – на перекуры-то у него остановок нет. А Стёпа не курит. И что, он работает больше? Нет! Он выкрутился. Платят-то всей бригаде поровну – сдали работу и получили на всех. Кому охота вкалывать больше других, а получать столько же? В общем, он просто тормозит. Посылаешь его за инструментом, или ушел он в туалет, или на другую часть объекта, – всё! Поминай, как звали. Не дождёшься, не дозовёшься. Что он там делает? Ну, в телефоне копается, ясное дело. И ведь вот жук какой: если мы сели курить, то всем друг друга видно, каждый знает, кто и сколько не работал и почему – мы курили вместе. И тут уже предъявить всегда можно тому, кто дольше других задержался. А его и поймать-то не на чем. Не ясно же, сколько нужно, чтобы в туалет сходить, или откуда он там инструмент волочет».



Рассказ соседки: «Хам. Вот если есть трудный подросток, то это Стёпа. Я старалась помочь, поддержать как-то, когда мать у них в больнице оказалась, а он с девочкой, и ни бабки, ни тётки у них. Она в школу утром выходит, косички... так заплетены, что плакать хочется. Чем накормлен ребёнок? Неизвестно! Сто раз ему предлагала, и помочь с уборкой, и приготовить. Я на пенсии – времени вагон. Уроки бы малышке помогала делать. А он упёрся: нет и нет. В общем, я решила помочь сестрёнке-то его, пока она уже из школы вернулась, а он на работе ещё. Вижу в окно, что она из школы идет и на площадку вышла. Взяла кастрюльку супа, зашла с ней, давай кормить ребёнка. А дома-то у них беспорядок! Полы не метены, посуда в раковине с завтрака стоит, кровати не застелены. Что взять с парня? Ну, молодой, бестолковый ещё. Я порядочек чуть и навела, села с Оленькой уроки делать. И вдруг он возвращается. Я с доброй душой: супчик на плите – иди, покушай. А он не поздоровался даже и голосом, таким как Левитан в войну: «Нина Федоровна, выйдите отсюда немедленно!» Стала уговаривать. А он кастрюлю мне в руки пихнул и за плечи прямо к двери подвел с этими же словами. Думала, вообще

ударит. Хам. Трудный подросток. Да и глупый к тому же. Оленьку вот жалко было тогда».

Для своей девушки Степан слабохарактерный добряк, для коллег – хитрец, отлынивающий от работы, для соседки – грубиян. Но когда мы узнаем несколько этих взглядов на одного и того же человека, формируется довольно целостный образ. Все эти черты уживаются в нем и активируются при разных обстоятельствах.

Есть ряд переменных, которые влияют на форму проявления эффекта Гудвина. То, кем предстанет перед вами человек в личном общении, определяется местом, временем, взаимными ожиданиями, публичностью, уровнем заинтересованности в общении.

Первое. Социальное время и место, в котором происходит общение. Этим двум показателям обществом предписаны определённые ожидания. Так, утром в офисе коллеги должны приветствовать друг друга по возможности дружелюбно. Ночью в клубе от присутствующих ожидается открытое и раскрепощенное поведение. В разгар занятий в школе, так или иначе, предполагается строгая иерархия в цепочке директор-завуч-учитель-ученик.

Второе. Наличие положительных ожиданий во взаимодействии с людьми может помочь вам узнавать об их отрицательных качествах только понаслышке. Изначальное ожидание подвоха, напротив, усилит вероятность проявления негативных сторон. Человек неосознанно подстраивается под ожидания в большей или меньшей степени. При этом ожидания – это взаимно. Как вы ждёте от человека проявления определённых качеств, так и он ждёт каких-то ваших. Он ведет себя с вами (по крайней мере, на первых порах) в соответствии с уже имеющейся предпосылкой восприятия.

Третье. На то, кого вы увидите перед собой в данном конкретном случае, большое влияние оказывает публичность. У человека чаще всего есть его устойчивая публичная роль. Её трудно преодолеть и с наиболее высокой вероятностью в компании он будет придерживаться того амплуа, которое уже выработано для этой группы. Не стоит удивляться тому, что один на один человек совсем другой, нежели в компании. Размер группы в данном случае имеет значение!

Четвёртое. Чем выше уровень заинтересованности человека в общении, тем в большей степени он постарается продемонстрировать такой образ, который, по его мнению, соответствует положительным ожиданиям второй стороны.

Альбина, Влада и Вика – подруги с детства. И вот они окончили школу, и это их последнее лето пред тем, как они окажутся в разных городах. Альбина, как говорится, «продвинутая». Она и с парнями встречалась с четырнадцати лет, и на вписки уже давно ходит, а подруги её дальше девичьих пижамных вечеринок пока не зашли.

Когда Влада и Вика проводят время вместе – они два наивных ботанамечтателя. Но стоит появиться Альбине, как всё меняется. Особенно сильно это проявляется у Влады. Она начинает разговаривать голосом «чики», делать бесконечные селфи, кажется, что даже губы на сантиметр толще становятся. И всё же, эта девичья кутерьма – корзинка с хорошенькими котятками.

Однажды Альбина приходит с предложением: поехать с компанией её друзей мужского исключительно пола, за город на дачу. Подруги соглашаются. Домашним девочкам и страшно, и любопытно. Но они ведь будут с Альбиной, а она-то знает, что, да как. Значит, всё будет хорошо. Приехали на двух машинах. Ребят было четверо. Все уже после армии. Рабочая молодежь. Начали готовить шашлыки, понемногу выпивали. Альбина много смеялась, говорила с вызывающими нотками, подтрунивала над ребятами, а они ней.

У Влады быстрее получилось создать образ, хоть как-то соответствующий компании, и вот она уже хохочет гортанно и «правильно» реагирует на приколы. Вика притихла и сидела чуть в стороне, как будто не узнавая подруг. Не было у неё с собой подходящего лица и способа поведения. А Альбина как-то всё распалась, и её шутки и приколы стали направляться на подруг, а вместе с ней эту волну подхватили и ребята.

В этот момент, на фоне неудачливых самок небольшой образовавшейся на время стаи, Альбина вдруг почувствовала себя супер-мега-альфа, и это приятное чувство всё сильнее относилось её от образа «старая надежная подруга» к «самая крутая чика в тусовке». Вика ничего, кроме пятидесяти грамм красного вина, в своей жизни не пробовала, и пиво, которое пополнялось в её пластиковом стаканчике, как только показывалось дно, воздействовало на неё как разрывная пуля, выпущенная в висок.

Прошла всего пара часов, первые порции шашлыка ещё не были доедены, а Вика уже обильно поливала выпитым муравейник за сосной через то отверстие, которое обычно используется для входа воды и пищи. Парни ржали, как табун юных жеребцов, а Альбина и Влада старательно запечатлевали знаменательный момент на свои телефоны. Уже через несколько минут в инстаграме появилось фото с подписью «Помоги муравьям горячим обедом!» от Альбины. И немного в другом ракурсе с подписью «Гринпис отдыхает» от Влады...



Неважно, как закончился тот вечер. Важно, что наступило следующее утро. И в нём оказались две девочки-полуботана Вика и Влада, и их продвинутая подруга Альбина. Слезы, слова прощения и прощания. Попытки понять причину своих поступков и неспособность узнать себя в людях, которые могли так поступить со своей подругой.

И всё же для того, чтобы достать и надеть на себя ту или иную маску, нужно иметь её в наличии. Не может фокусник достать кролика из шляпы, если предварительно его туда не посадил. Все лица, все образы, которые выплывут из вас, или тех, с кем вы общаетесь, уже были там, дремали до того момента, пока в зелёную залу дворца Изумрудного города не вошёл достойный зритель, чтобы показать ему именно ЭТО своё лицо.

Заинтересованность собеседника в вас реализуется в его попытках продемонстрировать те или иные стороны своей личности. Вынуть из волшебной шляпы своих возможностей то, что, по его мнению, будет вам наиболее интересно и необходимо. И здесь есть интересный момент. Если вы хотите увидеть определенные стороны или свойства личности собеседника, то

они скорее проявятся в большей аутентичности (совпадении с «истинными», наиболее устойчивыми свойствами), обратно пропорционально степени личной заинтересованности собеседника в вас. Метаморфозу, когда по мановению ока один образ меняется на другой именно из-за изменения степени и формы заинтересованности в собеседнике прекрасно описал А.П. Чехов в своем рассказе «Толстый и тонкий». Прочтите обязательно! И яркий пример, и удовольствие от соприкосновения с творчеством талантливого автора.



Здесь не могу не привести пример одного своего эксперимента.

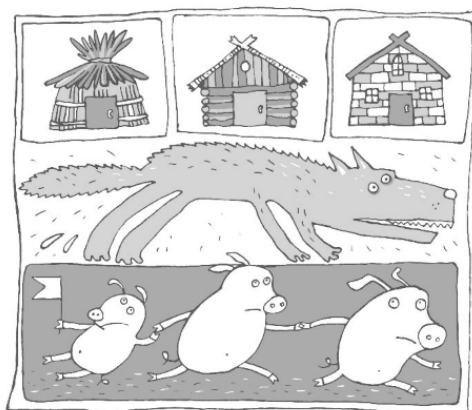
У меня очень обширная переписка в социальной сети ВК и почти каждый день у меня прибавляется по несколько «друзей». И однажды я решила просить при добавлении в друзья прислать мне любую музыкальную композицию на свой вкус. Объясняла это как способ лучше узнать нового человека. Если собеседник был заинтересован во мне лично, то в большинстве случаев присылал такую аудиозапись, которая, по его/её мнению, может МНЕ понравиться, а не исходя из своих собственных предпочтений. Я узнавала об этом принципе подбора при дальнейшем общении.

Людям свойственно стремиться оправдывать ожидания, которые предъявляют к ним окружающие. А вернее сказать, стараться быть тем, кем вы их хотите видеть, по их мнению. Если вам хотелось бы жить среди хороших, добрых, отзывчивых персонажей книги вашей жизни, то первый шаг к этому – положительный настрой на человека.

Когда проявляется эффект Гудвина? Практически всегда. Вернемся к вопросу: какой на самом деле волшебник Изумрудного города? Он разный, он многогранный. Вы можете сказать: «Хочу увидеть человека таким, какой он есть!» Но не существует человека «такого, какой он есть». Существует человек «такой, какой он есть для вас». А ещё существует доминирующий образ. Тот, в котором наш Гудвин живёт наибольшую часть своего времени и который требует от него минимальных усилий.

Общаясь с человеком, важно знать для себя ответ на вопрос: хотите ли вы действительно знать все стороны, все лица Гудвина? Помните слова мудрого царя Соломона: **«Многие знания – многие печали»**. Если вас устраивает то, что вам дают увидеть, стоит ли копать глубже?

Ниф-Ниф стайл



Известные всем с детства три весёлых братца-поросёнка застигнуты надвигающейся осенью за валянием в лужах и прочими свинскими усадками. Один из братьев – Наф-Наф, – обнаружив первые признаки похолодания, оставляет свою беспечную жизнь и отправляется строить каменный дом. Немного погодя, когда угроза остаться без жилища в тяжёлых погодных условиях, становится более очевидной, второй брат – Нуф-Нуф – отправляется на строительство, может, уже не такого комфортабельного, но всё же, относительно надёжного жилища из прутьев. Беспечный Ниф-Ниф решает заняться устройством своего быта на осенне-зимний период только в тот момент, когда его любимые лужи становятся окончательно непригодными для валяния, так как покрываются слоем льда. Отступить некуда, все сроки упущены, и мальчиш наскоро клепают вигвам из соломы. Естественно, что в момент, когда возникает внешняя угроза в лице волка, наибольшему риску подвергается именно тот, кто не приступал к решению проблемы до тех пор, пока она не приобрела острый характер.

Суть поведенческой стратегии «Ниф-Ниф стайл»: никогда не откладывай на завтра то, что можно сделать послезавтра, и твоя жизнь превратится в остросюжетный приключенческий фильм с неожиданным разворотом сюжетных линий.

Многие родители и детские психологи отмечают, что дети склонны пропускать мимо ушей просьбы о выполнении заданий по дому и по школе, которые отвлекают их от чего-то значимого по их меркам. Вы говорите ребенку, что нужно выключить телевизор и пойти помыть посуду, а он или вообще «не слышит», или говорит «да», но от своего занятия не отрывается. Просите приступить к выполнению домашнего задания, но ему ещё нужно доиграть в бродилку, и ребёнок мычит что-то невнятное, продолжая напряжённо нажимать клавиши. Команду/просьбу требуется повторить несколько раз, а иногда даже просто надавить на свое чадо, принудив его к исполнению. Объясняется это тем, что ребёнок хочет убедиться в серьёзности ваших намерений, понять, что прямо вот действительно нужно это делать, и отступать некуда. В противном случае, на чаше весов, где измеряются приоритеты, посуда и уроки вообще не главное.

А теперь переправимся во взрослую жизнь и увидим, что большая часть из нас так и не смогла повзрослеть. Хотя, что значит это суровое слово «повзрослеть»? Стать скучными, правильными и предсказуемыми? Перестать играть и верить в чудеса? На мой взгляд, взросление определяется возможностью прогнозировать последствия поступков и событий. Чем старше

человек, тем выше для него уровень определенности его будущего. Если взглянуть на это, например, с позиции выбора профессии: малышня меняет свои мечты о будущей специальности по щелчку пальцев, а иногда одновременно хочет быть дояркой и космонавтом, причём не видит никакой загвоздки в том, чтобы после полёта на Марс бежать обниматься со своими коровками.

Подросток выпинывается жизнью в сторону большей определенности. Хотя бы то, на кого он будет учиться, – знать положено! А если ты выучился на повара, то, скорее всего, поваром и будешь. Хотя это ещё малая вероятность, можно и в шпалоукладчики загреметь. Когда пять лет отработал бухгалтером, то твои просчитываемые шансы стать слесарем стремительно уменьшаются. А уж за три года до пенсии экскаваторщик точно не ударится в хирургию глаза. Если продолжить эту цепочку именно в сфере труда, то прогноз того, чем займется пенсионер, достигает максимальной точности.

Эта схема также работает и в отношении физических изменений. Если вы уже произвели на свет другого человека, то вспомните первые месяцы жизни своего чада. Обращали внимание, что младенец меняется прямо на глазах? Каждое следующее утро он немного другой. Разница между двухлетним и пятилетним ребёнком всего три года, но иногда бывает даже трудно понять, что это один и тот же человек. Чем старше становится человек, тем медленнее протекают изменения его внешности. Тридцать лет минимально отличаются от тридцати трёх, если не было хирургических вмешательств. А ваша бабушка, кажется, совсем не меняется уже последние двадцать лет.

Вот так человек и становится взрослым: прогноз обладает всё более высоким уровнем точности.

Основная схема этого поведенческого стиля состоит в слове предсказуемости развития событий и искусственном формировании условий, при которых «легко не будет, но горя хап-нем», а ещё будет что вспомнить и о чём поговорить долгими зимними вечерами. Даже, возможно, книжку написать. Ниф-Ниф не хочет взрослеть, не хочет знать исход наверняка. Сделать всё правильно и своевременно для него – всё равно, что состариться. Он совсем не тупой и, если спросить насколько он понимает: почему собственно задача должна быть выполнена своевременно, насколько это важно и правильно – ответ будет более чем осознанный. Но в системе приоритетов несколько дополнительных дней, часов, минут в «луже» важнее, чем возможные проблемы в будущем. Да и не проблемы это, в общем-то, а нелинейное развитие событий, забавное приключение. Ниф-Ниф фиксирован на сегодняшнем дне, на здесь-и-сейчас. Кому-то приходится долго вырабатывать вот этот навык наслаждения текущим моментом, а эти счастливицы обладают встроенной функцией. Время у него постоянно меняет темп: тягучее и как будто бесконечное в его «валянии в лужах» и стремительное время приключений в момент, когда нужно нагнать упущенное – эдакий adventures time.

Ниф-Нифов нужно отличать от просто необязательных людей или тех, чей интеллект и общий культурный уровень настолько слаб, что они в принципе не осознают последствия своего замедления в лужевом периоде. Наш герой умный и часто творческий человек.

Один Ниф-Ниф, которого я наблюдаю уже несколько лет, с вероятностью одна попытка из двух не может попасть на поезд, самолет или автобус, в который куплены билеты. То ему нужно попрощаться с другом, то дописать заметку в блоге, то прикупить аксессуар, то оказывается, что он не снял наличку перед поездкой.

Этот замечательный человек обладает чудесной базой историй о том, как проехать в плацкартном купе под первой полкой восемнадцать часов; как путешествовать автостопом в любых погодных условиях, в любой одежде и

независимо от количества багажа; как заработать денег на новый билет прямо на вокзале.



Другим особенно очаровавшим меня Ниф-Нифом была сотрудница крупного производства Маргарита. Производство делилось на несколько направлений деятельности, а её задачи состояли в решении технических кейзов по заказам, с разной периодичностью поступавшим то от одного, то от другого, то от третьего отделов. Естественно, что у заказов были сроки исполнения. Но так как отделы работали независимо друг от друга, то всегда можно было сказать тем, кто пришёл с заказом, что задача не может быть выполнена прямо сейчас, т. к. пока Маргарита занята заказом от другого отдела. У всех было впечатление, что она очень занятой сотрудник. А уж чем там она занималась в свою кучу свободного времени – эта тема нас сейчас не интересует. Но наступал момент, когда её начинали трясти, умолять, давить, поощрять и т. д. и т. п., чтобы только выбить немедленное решение своего кейза вне очереди, которая иногда была реальной, а иногда мистифицированной. Тогда наша героиня группировалась, проявляла чудеса научного писка, часто использовала технику «хождения в народ» – идёшь к работягам, которые непосредственно выполняют задачи производства. В ходе бесед с ними вдруг открываются простые и продуктивные решения текущих задач. В большинстве случаев она выдавала отличные результаты, за что её очень ценили. Именно благодаря этому она благополучно доработала до пенсии, несмотря на ряд больших провалов, к которым приводил описанный здесь стиль поведения.

Вы или ваш близкий человек Ниф-Ниф: что делать?

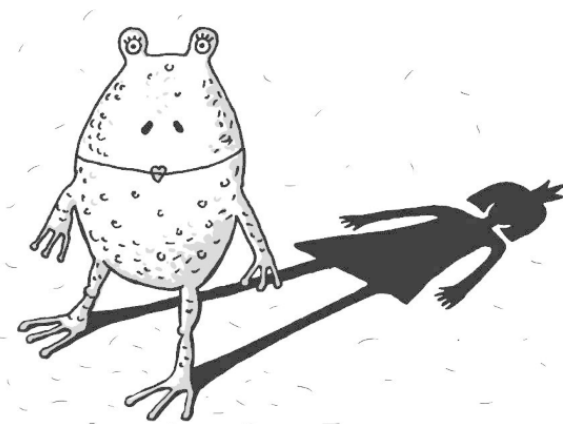
Во-первых, если у вас хватило наблюдательности, опыта и ума определить, что вы столкнулись со случаем Ниф-Ниф стайл, то точно не возлагать на этого человека обязательств с отложенным дедлайном. В противном случае считайте, что ответственность за результат на 99 % на вас. Ну, нет у него такой функции, как своевременное выполнение важных дел. Это всё равно, что в пылесос залить воду и расстраиваться, что он так и не вскипятит её. Правильно! Он же не чайник, не для этого он!

Во-вторых, не тратьте свои нервы и силы, объясняя Ниф-Нифу, как правильно жить, какой он редиска и нехороший человек. Он и так всё понимает. Высказать свое фи, конечно,

стоит, но чисто для себя, чтобы негатив внутри не накапливался, и не бахнул потом. Вступая в эти объяснения, стоит отдавать себе отчет в том, что это ваша тренировка риторики, выброс эмоций, способ и тема для общения, но переделать Ниф-Нифа вам не удастся.

В-третьих, Ниф-Нифы шикарны в ситуациях, когда вот прямо нужно вскочить и побежать что-то делать, что-то необычное. В такую тему, может, никто кроме них и не впишется, а они могут!

Лягушачья кожа



Основано на сюжете сказки о Царевне-лягушке, но эта история составляет базу двух устойчивых сценариев. Начнём с ошибки Ивана-царевича.

Сюжет сказки для тех, кто пропустил её в детстве, если не погружаться во все детали, состоит в следующем. Иван Царевич случайным образом получает в жёны Лягушку, в то время как его старшие братья получили вполне себе нормальных женщин. Но когда наступает момент прохождения через ряд квестов, которые являются своего рода соревнованиями между тремя новоиспеченными жёнами, вдруг выясняется, что Лягушка может всех уделать – она и готовит лучшие, и шьет замечательно, и еще при определенных условиях превращается в красотку, прекрасно владеющую искусством танца. Но на данном этапе предъявить её миру во всей красе не удаётся, поскольку днём, на всеобщем обозрении она, пардон, конкретная такая жаба. Тогда царевич решает, что необходимо отсечь раздражающую тягу к залезанию в шкуру болотного зверька самым простым и кардинальным способом – он просто сжигает ненавистный костюмчик во время очередного пребывания жёнушки в облике безупречной красотки. В результате, он не только теряет свою возлюбленную, но и вынужден проходить через множество трудных и неприятных событий, чтобы вернуть всё на круги своя. Оказалось, что ему нужно было просто запастись терпением и подождать совсем чуть-чуть, и ситуация бы выровнялась сама собой – девушка навсегда осталась бы девушкой. Но из-за того, что он форсировал события, момент их счастливого совместного проживания был отодвинут, и потребовалось пройти через тридцать земель, совершить убийство, пообщаться с рядом иногда более, иногда менее интересных персонажей, при этом постоянно подвергая себя риску.

Суть социального сценария «Лягушачья кожа»: форсирование событий часто не приближает желаемый исход событий, а надолго (в реальной жизни, может, и навсегда) отдалает возможность его достигнуть.

Ситуация, которую я предлагаю называть «Лягушачья кожа», встречается во всех сферах человеческих отношений. Давайте рассмотрим несколько случаев из моей коллекции жизненных историй, собранной за много лет работы с людьми.

Максим, сорок два года, женат. Форма брака – гостевой. Супруги живут в разных городах. Жена вместе с двумя детьми, которые уже достаточно

взрослые (девятнадцать и двенадцать лет), он – один. На праздники, в отпуск и на длинные выходные Максим приезжает к семье. Остальное время он живёт вдали от них. У него есть своя квартира и хорошая высокооплачиваемая работа. При этом он постоянно попадает в один и тот же сценарий взаимоотношений с женщинами «второй линии». Естественно, ни жена, ни временная партнерша не знают о существовании друг друга. Сценарий «лягушачьей кожи» у него отыгрывается именно с партнершами второй линии. И хочу отметить, что это очень часто встречающаяся ошибка, которая приводит к разрыву отношений.



Итак, стандартная схема: Максим некоторое время ухаживает за женщиной, их отношения переходят в близкую, интимную фазу. Как и положено «настоящему мужчине», он вкладывает в женщину инвестиции: помогает в стиле «гвоздь прибить» и делает подарки. Женщина воспринимает это как гарантию перспективности отношений и, следуя требованиям социальных норм, всё более настойчиво начинает подводить Максима к тому, что они должны перейти на следующий этап отношений и стать сожителями, или супругами. В большинстве случаев женщина даже стремится вести себя так, как будто лягушачьей кожи уже нет, как будто факт партнерства с наступившими уже взаимными обязательствами состоялся. В некоторых случаях образным сжиганием лягушачьей кожи становится ультиматум со стороны женщины: либо мы съезжаем/расписываемся, либо расстаёмся. На этой фазе Максим всегда прерывает отношения. А женщина лишается и партнера, и его всесторонней поддержки из-за желания отдать дань общественным устоям.

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.