

www.vulkani.rs
office@vulkani.rs

Naziv originala:
Thomas Erikson
OMGIVEN AV IDIOTER

Copyright © Thomas Erikson, 2014, by Agreement with Enberg Agency
Copyright © 2019 za srpsko izdanje Vulkan izdavaštvo

ISBN 978-86-10-02639-9



Ova knjiga štampana je na prirodnom recikliranom papiru od drveća koje raste u održivim šumama. Proces proizvodnje u potpunosti je u skladu sa svim važećim propisima Ministarstva životne sredine i prostornog planiranja Republike Srbije.

tomas erikson

OKRUŽENI IDIOTIMA



FENOMENALAN VODIČ ZA RAZUMEVANJE
ONIH KOJE JE TEŠKO RAZUMETI

Prevela Sandra Nešović

VULKAN
IZDAVAŠTVO

Beograd, 2019.

Uvod

ČOVEK KOJI JE BIO OKRUŽEN IDIOTIMA

Tek sam u srednjoj školi konačno otkrio da se sa izvesnim ljudima slažem bolje nego sa drugima. Lako mi je padalo da pričam sa nekim prijateljima; u bilo kom razgovoru, uvek smo pronalazili prave reči i sve je naprosto teklo glatko. Nikada nije dolazilo do sukoba, jer smo jednostavno prijali jedni drugima. Međutim, s druge strane, bilo je i onih sa kojima je sve nekako išlo naopačke. Pojedine stvari koje bih izgovorio ne bi naišle na očekivani odziv, kao da su otišle u prazno, a ja nikako nisam uspevaao da shvatim zbog čega je tako.

Zbog čega je komunikacija sa izvesnim ljudima tako prirodno lagana, dok se ostali mogu podvesti pod izgubljene slučajeve? Dok sam bio mlad, to svakako nije spadalo u pitanja zbog kojih cele noći ne ih spavao. Ipak, i dalje pamtim pojedine događaje koji su me naveli da se zapitam zašto neki razgovori teku tako neometano, dok je druge bilo teško i započeti, ma koliko se ja upinjao da se prilagodim. Meni je to jednostavno bilo nepojmljivo. Sećam se kako sam počeo da koristim različite metode sa ciljem da testiram ljude. Probao sam da kažem iste stvari u nekim međusobno sličnim kontekstima, samo da bih video kakvu ću reakciju time izazvati. Ponekad, ono za šta sam se nadao da će se nadalje dešavati, zaista bi i usledilo – razvila bi se zanimljiva rasprava; ali u nekim drugim prilikama, apsolutno se ništa nije događalo. Ljudi su naprosto buljili u

mene kao da sam se pojavio sa neke druge planete, a neretko sam se i ja baš tako osećao.

Kada smo u cvetu mladosti, većina stvari je stvarno jednostavna. Činjenica da određeni ljudi u krugu mojih prijatelja na nešto reaguju sasvim normalno samim tim je značila, naravno, da su oni automatski dobre osobe. I tako, iz toga je proisticalo da nešto nije u redu sa osobama koje me nisu shvatale. Pa kakvo bi drugo objašnjenje uopšte moglo da postoji? Ja sam uvek bio isti! Ishod svega toga bio je zaključak da su izvesni ljudi imali neku manu. Zato sam jednostavno počeo da se sklanjam od takvih ljudi, zbog toga što nisam mogao da ih razumem. Slobodno to nazovite mladalačkom naivnošću, ako vam je volja, ali to jeste uslovilo neke zanimljive posledice. Međutim, u zrelijim godinama, sve se to, na moju ogromnu žalost, potpuno promenilo.

Eto tako, život se nastavljao i prolazio dalje kroz posao, porodicu i karijeru, dok sam ja i dalje ciljao dobre i osećajne ljude, primećujući kako neki drugi izgleda ne shvataju ama baš ništa.

Jednom prilikom, kada sam imao dvadeset pet godina, upoznao sam nekog čoveka koji je bio samostalni preduzetnik. Tada već u šezdesetim, Sture je odavno pokrenuo vlastiti biznis i tokom godina ga je nadograđivao. Dobio sam zadatak da ga intervjuišem upravo pred pokretanje nekog novog projekta. Počeli smo pričom o tome kako stvari funkcionišu u okviru njegove firme. Jedan od prvih komentara koje je Sture izustio jeste to da je okružen samim budalama. Dobro pamtim kako sam se u datom trenutku tome nasmejao, jer mi se učinilo da to zaista zvuči smešno. Ali on je iskreno mislio to što je izgovorio. Njegovo lice se zajapurilo dok mi je objašnjavao kako su ljudi koji rade u Odeljenju A potpuni idioti, svi do poslednjeg. U Odeljenju B su se mogle pronaći isključivo budale koje ništa ne kapiraju. A Odeljenje C i da ne pominje! Oni su bili najgori, jer su bili toliko čudni i nedokučivi da Stureu uopšte nije bilo jasno kako su ujutru uspevali da stignu na posao.

Što sam ga duže slušao, do mozga mi je sve više dopirala misao da ima nečeg krajnje uvrnutog u toj priči. Upitao sam ga da li stvarno veruje kako je okružen budalama. On se zagledao u mene i potom mi

objasnio da među njegovim zaposlenima nema mnogo onih koje istinski vredi imati uz sebe.

Štaviše, Sture je svojim radnicima neočekivano spremno davao do znanja šta misli o njima. Nije se nimalo libio da nekoga nazove idiotom pred svima u svojoj kompaniji. Takvo njegovo ophođenje dovelo je do situacije da ga se većina njegovih zaposlenih klonila, sklanjajući mu se sa puta. Niko se nije usuđivao da sedi pored njega prilikom sastanaka u četiri oka; retko kada bi lično čuo neku lošu vest, jer bi prethodno već srozao glasnika. Na jednom od spratova čak je bila postavljena i lampica upozorenja, povezana sa ulazom u zgradu. Diskretno postavljena iznad prijemnog pulta, ta lampica zatreperila bi crveno kada je on tu; s druge strane, s kada je on bio odsutan, lampica je sijala svetlom zelene boje.

To je svima bilo poznato. Ne samo osoblje, već i klijenti, automatski bi prvo bacili pogled na tu lampicu kako bi unapred znali šta ih čeka kada pređu prag i zakorače u prostoriju. Ako bi se upalilo crveno svetlo, pojedini ljudi bi se naprosto okrenuli i izašli, odlučivši da dođu u neko zgodnije vreme.

Kao što nam je svima savršeno jasno, dok smo mladi, vrcamo od raznoraznih velikih ideja.

Stoga sam postavio sebi jedno jedino pitanje koje mi je u tom času palo na pamet: ko je dopustio svim tim budalama da se tu nađu. Svakako, znao sam da je on lično zaposlio većinu njih. Ali najcrnje beše to što je Sture shvatio da sam ja to provalio. Iz toga je proisteklo jedino moguće pitanje u takvim okolnostima: ko je zapravo tu bio najveća budala.

Tada me je Sture jednostavno izbacio napolje iz svoje kancelarije. Nešto kasnije, rečeno mi je da je u tom trenutku zapravo najviše želeo da zgrabi pušku i upuca me.

Ovaj incident naterao me je da malo razmislim o svemu. Pred sobom sam imao čoveka koji će se uskoro povući i otići u penziju. Očigledno je bio uspešan preduzetnik, visokocenjen zbog svog znanja u vezi s poslom kojim se bavio. Ali, preciznije govoreći, on je bio nesposoban da upravlja ljudima. Nije umeo da razume jedini izvor u celoj organizaciji

koji je bio neponovljiv – svoje zaposlene. A kao posledica svega toga, zauzimao je stav da su budale svi oni koje on nije bio u stanju da razume.

Zahvaljujući tome što sam sve to sagledavao sa strane, a ne kao deo kompanije, lako sam mogao da prepoznam koliko je takav način razmišljanja pogrešan. Stureu nije dopiralo do mozga da uvek kreće sa svoje tačke gledišta, te je iz tog razloga sve ljude koji nisu funkcionisali na isti način kao on svrstavao u idiote. Pritom je koristio izraze koje sam i ja lično nekada upotrebljavao u slučaju određenih tipova ljudi: prokleti brbljivci, činovnički magarci, neučtivi skotovi i praznoglavi lenjivci. Iako nikoga ne bih otvoreno nazvao budalom, očigledno sam imao problem sa izvesnim grupama ljudi.

Na mene je poražavajuće delovala i sama pomisao da neko ide kroz život neprestano verujući kako je okružen ljudima sa kojima nije moguće ljudski sarađivati. Samim tim, moj životni potencijal bio bi tako neverovatno ograničen.

Pokušao sam da samog sebe osmotrim u ogledalu. Odluku je bilo lako doneti. Nikako nisam želeo da budem poput Sturea. Nakon jednog naročito burnog susreta sa njim i pojedinim njegovim nesrećnim kolegama, seo sam u kola, osećajući kako mi se stomak svezao u čvor. Naš prethodni sastanak mogao se nazvati potpunom propašću. Svi su bili puni gneva. Upravo tamo i tada, ozbiljno sam rešio da steknem verovatno najvažnije znanje od svih belosvetskih znanja – kako funkcionišu ljudi. Jer bio sam svestan toga da ću se do kraja života neminovno susretati sa raznim ljudima, bez obzira na svoju profesiju, i bilo je lako uočiti da mi sticanje takvih znanja može doneti samo korist.

Što je rečeno, to je i učinjeno. Počeo sam da proučavam kako da razumem one ljude koji isprva deluju kao da ih je sasvim nemoguće razumeti. Zbog čega su neki ljudi ćutljivi, a zašto drugi ne prestaju da trtljaju kao da nikada ne zatvaraju usta, otkud to da pojedine osobe uvek govore istinu, dok je drugim to totalno strano? Zašto neke od mojih kolega nepogrešivo uvek stižu na vreme, dok neki drugi to vrlo retko čine? Hteo sam da shvatim zbog čega mi se određeni ljudi dopadaju više od drugih. Jer zaista je bilo tako. Unutrašnji uvid do koga sam počeo da dolazim

ostavio je na mene zadivljujući utisak, a od kada sam krenuo tim putem, više nisam bio isti čovek. Znanje koje sam stekao promenilo me je kao osobu, kao prijatelja, kao kolegu, kao sina, kao supruga i oca svoje dece.

Ova knjiga govori vam o tome kakva je možda najrasprostranjenija metoda u svetu koja služi za opisivanje razlika u okviru ljudske komunikacije. Koristio sam razne varijante ovog oruđa više od dvadeset godina, i to, moram naglasiti, sa odličnim rezultatima.

Svi imamo brojna iskustva sa ljudima, te je prirodno da svi pritom oblikujemo izvesne predstave o tome na koji način se ostvaruje komunikacija.

Kako čovek postaje zaista, zaista vešt u ophođenju sa različitim vrstama ljudi? Za to postoje, naravno, različite metode. Sasvim prirodno, najustaljenija metoda zasniva se na proučavanju objekta i saznavanju osnovnih podataka. Ali učenje tog teoretskog dela ne čini vas komunikatorom svetske klase. To je samo početak korišćenja stečenog znanja, koje se može razviti u pravu i delotvornu kompetenciju na ovom polju. Baš nalik procesu savladavanja veštine vožnje bicikla – prvo morate da se popnete na bicikl. Tek tada krećete da spoznajete šta treba da činite.

Otkad sam počeo da istražujem kako ljudi deluju i mukotrpno streme ka tome da prevaziđu različitosti, nikada više nisam mogao da budem onaj stari. Više nisam onoliko kategoričan, i nikome više ne sudim na osnovu toga što nije nalik meni. Tokom godina, moja strpljivost u odnosu na ljude koji su moja sušta suprotnost postepeno je rasla. Ne bih išao tako daleko da tvrdim kako nikada ne zapadam u konflikte, isto kao što vas nikada ne bih ubeđivao kako nikada ne lažem, mada se i jedno i drugo danas retko događa.

Postoji nešto zbog čega ću Stureu biti večno zahvalan. A to je sledeće – on je u meni probudio zainteresovanost za ovu temu. Da nije bilo njega, ovu knjiga najverovatnije nikada ne bih ni napisao. I još nešto: kako bih vam pojednostavio čitanje ovog štiva, izabrao sam da jednoobrazno upotrebljavam zamenicu *on*, iako se to odnosi na primere koji nisu povezani ni sa jednom određenom osobom niti sa polovima. To nije posledica nedostatka poštovanja nego samo način da čitanje učinim

Tomas Erikson

pitkijim. Siguran sam da imate dovoljno mašte da u svoje misli ubacite zamenicu *ona*, na mestima gde to smatrate podobnim.

Šta vi možete da uradite kako biste pospešili svoje znanje? Iščitanje ove knjige moglo bi da označi dobar početak – i to cele knjige, a ne svega prva tri poglavlja. Uz malo sreće, već nakon nekoliko minuta mogli biste da se odvažite na isto ono putovanje koje sam ja otpočeo pre čak dvadeset godina. I ubeđen sam da nećete zažaliti; štaviše, to vam iskreno obećavam.

Tomas Erikson
Naučnik, stručnjak na polju biheviorizma,
predavač i pisac

Prvo poglavlje

U SVAKOJ KOMUNIKACIJI SLUŠALAC JE TAJ KOJI ODLUČUJE

Da li vam ovo zvuči neobično? Dozvolite mi da vam to bolje objasnim. Iz mase onoga što ste izgovorili, ono što kod određene osobe ostaje nakon što je prošlo kroz filtere njegovih okvira upućenosti, sklonosti i unapred oformljenih ideja, na samom kraju, jeste poruka u onom obliku u kome ju je taj neko shvatio. Iz mnoštva raznoraznih razloga, on može da tumači vaše reči na sasvim drugačiji način od onoga što ste vi prvobitno zamislili. Ono što se u krajnjem ishodu razume zavisice, što je i normalno, od toga kome se obraćate, ali su vrlo retki slučajevi kada vaša celokupna poruka uspe da prodre do druge osobe upravo u onom vidu u kome je i začeta unutar vašeg uma.

Moguće je da će vas obuzeti osećaj depresije zbog same svesti o tome koliko malo kontrole imate nad onim što slušalac zaista shvata. Uprkos tome koliko se trudili da to nešto zvuči smisleno i da se baš tako uvuče i u glavu drugog ljudskog bića, malo toga možete učiniti po tom pitanju. Svakako, vi to možete da posmatrate i kao samo još jedan od brojnih izazova. Ne može sve da bude baš tako jednostavno, to se podrazumeva. Nije u vašoj moći da promenite način delovanja vašeg slušaoca. Svejedno, većina ljudi vrlo je samosvesna i osetljiva na to kako žele da se drugi prema njima ophode. Prilagođavajući sebe načinu na koji drugi ljudi žele da se u njihovom okruženju ponašate, postajete daleko efektivniji u procesu komunikacije.

ZAŠTO JE TO TOLIKO VAŽNO?

Vi pomažete drugim ljudima da vas razumeju tako što ćete stvoriti bezbedan teren za komunikaciju – pod njihovim uslovima. Tek tada slušalac može da usmeri svoju energiju na razumevanje onoga što čuje, umesto da svesno ili nesvesno reaguje na vaš vid komunikacije.

Svi mi moramo da razvijemo sopstvenu fleksibilnost i tako budemo u stanju da menjamo vlastiti stil komunikacije, prilagođavajući ga u slučajevima kada razgovaramo sa ljudima koji se razlikuju od nas. Eto, tu se susrećemo sa još jednom istinom. Bez obzira na to koju metodu koristimo da bismo uspostavili kontakt sa nekim, kao pojedinac, vi ćete uvek biti u manjini. I bez obzira na to kakvo je vaše ponašanje, većina će funkcionisati drugačije od vas. A tih drugih će uvek biti više. Ne možete uvek polaziti od sebe. Prilagodljivost i sposobnost da procenite tuđe potrebe jesu ono što odlikuje dobrog komunikatora.

Spoznavanje i razumevanje stila ponašanja druge osobe i metoda komunikacije kao rezultat će imati uzvišenije pretpostavke o tome kako bilo koja osoba može da reaguje u datim situacijama. Takav široki uvid će svakako doprineti vašoj veštini da doprete do osobe o kojoj je reč.

NIJEDAN SISTEM NIJE VODONEPROPUSTAN

Dopustite mi da vam razjasnim jednu bitnu tačku. Ova knjiga ne iznosi nikakve tvrdnje u vezi sa svim tim, niti teži da u potpunosti pojašni kako mi, kao ljudi, komuniciramo jedni sa drugima. Nijedna knjiga ne poseduje takvu moć, s obzirom na to da svi različiti signali koje neprestano odašiljemo ne bi mogli da stanu ni u jedno delo u pisanom obliku. Čak i kada bismo obuhvatili i govor tela, razlike između muškog i ženskog dijaloga, kulturne različitosti, kao i sve druge načine za definisanje razlika, ne bismo bili u stanju sve to da zabeležimo. Mogli bismo svemu tome da pridodamo i psihološke aspekte, grafologiju, godište i astrologiju, a ipak ne bismo stvorili sliku koja bi bila stoprocentno tačna.

Ali, istovremeno, upravo je to onaj detalj koji sve ovo čini fascinantnim. Ljudi nisu otvoreni folderi u kompjuterskom programu. Ne može sve da se proračuna. Mi smo suviše složeni da bismo bili opisani u celini. Čak i najprostiji, najneobrazovaniji, ljudi najnižeg sloja na našoj lestvici, sigurno su komplikovaniji od onoga što se može predstaviti u okviru knjige. U svakom slučaju, nudi nam se mogućnost da izbegnemo barem one najgrublje greške tako što ćemo razumeti osnove međuljudske komunikacije.

TO TRAJE VEĆ DUŽE VREME

„Mi vidimo šta radimo, ali ne uviđamo zbog čega to radimo baš tako. Stoga jedni drugima pristupamo i procenjujemo jedni druge samo kroz ono što smo u stanju da vidimo kako činimo.“

Ove reči potiču od psihoanalitičara Karla Junga*. Različiti obrasci ponašanja jesu ono što unosi dinamiku u naše živote. Svi ljudi se ponašaju na određeni način, svakako. U određenim oblicima ponašanja možemo da prepoznamo sami sebe, ali niko ne prepoznaje niti razume one druge oblike ponašanja. Povrh toga, kao što nam je svima dobro poznato, svako od nas se drugačije postavlja u različitim situacijama, što u jednakoj meri može biti izvor zadovoljstva, kao i negodovanja u očima onih koji nas okružuju.

Sa te tačke gledišta, zaista ne postoji nijedan obrazac ponašanja koji je u tom smislu ili ispravan ili pogrešan, te je većina obrazaca u ponašanju sasvim u redu. Nema toga što se može nazvati podobnim ili nepodobnim ophođenjem. Vi ste ono što jeste, pa zaista nema nikakvog smisla razbijati glavu oko pitanja zbog čega je baš tako. Dobri ste kakvi god da ste. Bez obzira na to kako odlučite da se ponašate, bez obzira na to kako vas ostali prihvataju, vama je dobro. U okviru razumnih granica, naravno.

* Karl Gustav Jung, švajcarski psihijatar, osnivač analitičke ili kompleksne psihologije, u kojoj se razlikuju lično i kolektivno nesvesno. Smatra se da je jedan od najoriginalnijih mislilaca 20. veka. (Prim. prev.)

I JA SAM JEDAN OD TAKVIH, U REDU?

U najidealnijim od svih svetova, svakako da bi bilo lako naprosto reći da sam ja jedan od takvih, a da je sve to u redu zato što sam to pročitao u knjizi. Sigurno, zar ne bi bilo sjajno kada ne biste morali nespretno da upravljate sopstvenom ličnošću? Kada biste uvek mogli da postupate i ponašate se tačno onako kako vam se u datom trenutku prohte? To jeste moguće. Možete se ponašati upravo onako kako želite. Sve što treba da učinite jeste da pronađete odgovarajuću situaciju za tako nešto.

Postoje dve situacije u kojima možete biti ono što jeste.

- Prva od tih situacija jeste kada se zateknete sami u nekoj prostoriji. Tada nije značajno kako govorite niti šta radite. Vaši postupci ne mogu nikoga da povrede, čak i ukoliko poželite da vrisnete ili da opsjete, ili ako jednostavno poželite da ćutke sedite u tišini i da razmišljate o velikim životnim misterijama, ili zašto Fredrik Rajnfelt* stalno izgleda tako tužno. U svojoj samoći, vi možete i smete da iskažete kako se osećate. Prosto kao pasulj, zar ne?
- Druga situacija kada možete biti baš onakvi kakvi ste dešava se onda kada se sa vama u istoj prostoriji nađu ljudi koji su veoma slični vama. Šta su nas naše majke učile? Ophodite se prema drugima onako kako biste voleli da se i drugi ophode prema vama. Odličan savet, krajnje dobronameran. Da, istina je da ponekad deluje, sve dok su te druge osobe nalik vama. Dovoljno je samo da sačinite spisak onih ljudi koje poznajete, a koji u svim pretpostavljenim situacijama veruju, misle i ponašaju se isto kao i vi. Onda vam preostaje samo da ih pozovete i da zajedno provodite vreme.

U svim ostalim situacijama, možda je dobra ideja da spoznate kako vas drugi posmatraju, ne biste li saznali nešto više o tome kako funkcionišu neki drugi ljudi, koji se razlikuju od vas. Čisto sumnjam da bih izmislio toplu vodu kada bih tvrdio da većina ljudi koje upoznate nimalo ne podseća na vas.

* Fredrik Rajnfelt, premijer Švedske od 2006. do 2014. (Prim. prev.)

U početku beše Reč, a to beše Reč Božija. I Bog reče: Neka bude svetlo! I bi svetlo.

Neverovatno zvuči, slažete li se? Kakvu moć imaju reči! Ali reči koje mi odabiramo i načini na koje ih koristimo zavise od okolnosti. Kao što ste videli iz naslova ove knjige, postoje različita tumačenja baš tih, da, pogodili ste, reči. A kada upotrebite pogrešnu reč, pa dobro, možda ste i vi budala.

DA LI SMO OKRUŽENI IDIOTIMA – ILI NISMO?

Ipak, sačekajmo još koji tren. Šta je pravi smisao toga? Negde na putu dovde, sinula mi je sledeća analogija: ponašanje je poput menjača brzine. Sve vrste nečega su jednako potrebne, koliko god se one međusobno razlikovale. Jer baš kao što je slučaj sa menjačem, brzina je ponekad odgovarajuća, a ponekad pogrešna. Pametno je da svoja kola pokrenete u prvoj brzini – jer teško bi to bilo izvesti u petoj. Ali ponekad je potpuno pogrešno kretati se u prvoj brzini – na primer, kada idete auto-putem gde se juri najmanje sto kilometara na sat.

Ima onih koji se suprotstavljaju ideji da se ljudi mogu podeliti na različite tipove ličnosti. Možda i vi spadate u one koji su uvereni da je ljude nemoguće kategorisati na taj način; nepodobno je smeštati ljude u unapred određene pretince. Ipak, svi to čine – ponekad možda u drugom pravcu od onog koji ja primenjujem u ovoj knjizi. Mada, mi svejedno zapažamo naše razlike. Ostaje činjenica da se razlikujemo, a po mom mišljenju, naglašavanje toga može biti nešto pozitivno samo ukoliko to uradite kako valja. Ako se nepravilno koristi, svaka alatka može biti štetna. Suština je u osobi koja je upotrebljava, što je bitnije od same alatke.

Delove onoga što ćete nadalje pročitati, doznao sam zahvaljujući IPU*, Institutu za lični razvoj. Voleo bih da iskoristim ovu priliku da zahvalim Suneu Gelbergu i Eduardu Levitu, jer su obojica sa mnom velikodušno podelili kako svoje iskustvo, tako i materijal za obuku. Zato ovu knjigu prihvatite kao uvod u ljudsko ponašanje i dijalog. Sve ostalo je na vama.

* *Institute for Personal Development*, skraćénica IPU (Prim. prev.)

MA KOLIKO TO ČUDNO ZVUČALO – U PRINCIPU, SVE JE NORMALNO. PONAŠANJE...

... je relativno predvidljivo.

- Svaka osoba reaguje na sebi svojstven način u svim sličnim situacijama. Nemoguće je predvideti svaku moguću reakciju pre nego što se ona zaista i desi.

... je deo obrasca.

- Mi često reagujemo po već usklađenim obrascima. Stoga, trebalo bi da poštujemo i tuđe obrasce. I da razumemo sopstvene...

... je sklono promenama.

- Trebalo bi da naučimo da slušamo, postupamo, otvoreno govorimo, to jest da predstavljamo odraz onoga što je u datom trenutku važno. Svi mogu da se prilagode.

... može da se prati.

- Trebalo bi da smo u stanju da posmatramo i razumemo većinu oblika ponašanja, pa i ako se ne bavimo psihologijom, čak ni amaterski. Svima je jasno zašto je tako.

... je razumljivo.

- Mi bi trebalo da razumemo zbog čega se ljudi osećaju kako se osećaju i zašto rade ono što rade – upravo sada. I to svi znaju.

... je jedinstveno.

- Uprkos uslovima, koji su za sve isti, ponašanje svake osobe je svojstveno samo njoj. Morate uspeti pod sopstvenim uslovima.

... je oprostivo.

- Odagnajte ličnu zavist i zamerke, pri čemu je veoma značajno da o tome pričate. Naučite se toleranciji i strpljenju, kako sa samim sobom, tako i u odnosu sa drugima.

Drugo poglavlje

ZAŠTO SMO POSTALI TO ŠTO SMO POSTALI?

Odakle potiče naše ponašanje? Zbog čega se različiti ljudi toliko međusobno razlikuju? Upoznaj me! Najkraće rečeno, to je kombinacija nasleđa i okruženja. Čak i pre nego što se rodimo, postavljeni su osnovni temelji za obrasce ponašanja koje ćemo iskazati u zrelijem dobu. Karakterne crte i odlike temperamenta koje smo nasledili će svakako uticati na naše ponašanje, jer je to proces koji je začet još u genetskom stadijumu. Način na koji sve to zaista funkcioniše i dalje predstavlja neku vrstu koske za naučnike, predmet beskrajne rasprave, iako se svi slažu da tako nešto postoji. Ne samo da određena svojstva dobijamo u nasledstvo od svojih roditelja nego i od njihovih roditelja – u različitoj meri, takođe, i od brojne druge rodbine. Pre ili kasnije, u ovoj ili onoj tački svog života, svi ćemo приметiti da govorimo ili izgledamo poput nekog svog ujaka ili tetke. Kao dete, ličio sam na svog strica Bertila – to je bilo zbog moje riđe kose. Objašnjavanje toga kako je to genetski moguće sigurno bi nam oduzelo neizmerno mnogo vremena. Za sada, hajde da ovu temu zaključimo rečima da to nasleđe određuje osnove za razvoj našeg ponašanja.

Šta se zbiva nakon što se rodimo? U većini slučajeva, deca se rađaju impulsivna, sklona avanturama, bez ikakvih ograda. Dete radi upravo ono što želi. Dete kaže: „Ne, ja to neću!“, ili: „Naravno da mogu!“ Njega nosi misao da može ostvariti šta god poželi. Ova vrsta spontanog i ponekad nekontrolisanog ponašanja ne predstavlja, naravno, baš uvek ono

što bi roditelji hteli. I tada, gle čuda, počinje preobražaj onoga što je poteklo kao original – prema najboljem/najgorem scenariju, u kopiju nekog drugog.

KAKO UTIČEMO NA DECU?

Uopšteno gledano, deca uče na dva načina. Dete ili polazi od negodovanja i nezadovoljstva, krećući se u pravcu užitka i zadovoljstva, ili takođe može učiti kroz fazu imitacije – to je najučestalija metoda učenja. Dete oponaša ono što vidi oko sebe, pri čemu roditelj istog pola uglavnom postaje njegov glavni uzor. (Ovome svakako ne treba pristupiti kao studiji o tome kako ovaj proces teče, budući da se ova knjiga ne bavi posebno temom kako utičemo na svoju decu).

MOJE SUŠTINSKE VREDNOSTI

Srž mojih uverenja treba potražiti duboko u meni, jer su to vrednosti koje su toliko čvrsto usađene u moj karakter da je prilično nezamislivo uopšte pokušavati da ih promenim. To su stvari koje sam još od malih nogu učio od svojih roditelja, ili ono što je u mene urezano tokom školovanja, dok sam još bio sasvim mlad. U mom slučaju, to su bile različite varijante lekcija i pouka poput: „Budi dobar đak i onda ćeš imati šanse za neki dobar posao kada porasteš“, ili: „Ne treba da se tučeš“. Ovo drugo, na primer, kao ishod je imalo činjenicu da nikada nisam podigao ruku da udarim bilo koju osobu. Nisam se tukao još od trećeg razreda osnovne škole, a dobro pamtim kako sam tada bio poražen. (Ona je bila baš jaka.)

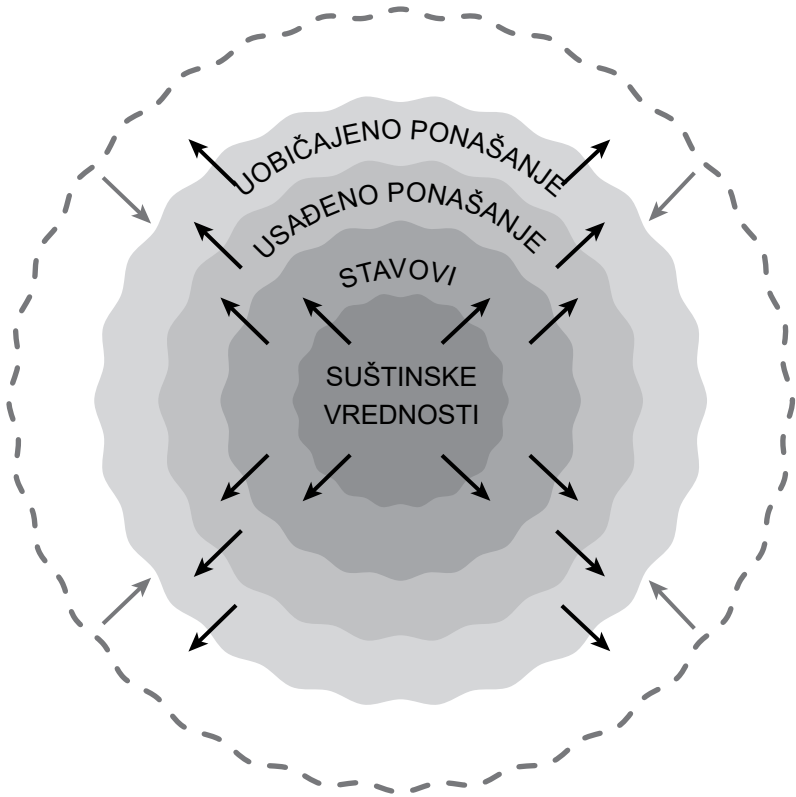
Još jedna važna istina koju ubrajam u osnovne vrline jeste ubeđenje da svi ljudi podjednako vrede. Roditelji su mi u detinjstvu to stalno pokazivali, i nikada nisam sudio o čoveku na osnovu njegovog porekla, pola ili boje kože. Svi mi u sebi nosimo srž takvih vrednosti. Instinktivno znamo šta je dobro, a šta nije. I niko ne može da mi oduzme ove suštinske vrednosti.

STAVOVI I PRISTUPI

Sledeći sloj podrazumeva moje stavove, koji nisu isto što i suštinske vrednosti. Stavovi predstavljaju pojmove o kojima sam izgradio određeno mišljenje, na osnovu sopstvenih iskustava, ili u vidu zaključaka do kojih sam došao putem situacija kroz koje sam prolazio tokom kasnijeg školovanja, tokom srednje škole, koledža ili na mom prvom poslu. Ali čak i neka iskustva u poznijem periodu života mogu formirati stavove.

Jedna rođaka mi je nekom prilikom kazala da ne veruje trgovcima. Po svemu sudeći, ona sasvim sigurno nije jedina koja ima tvrde stavove i nepopustljive predrasude u vezi sa trgovcima, ali u njenom slučaju, iz toga su proizašle neke komične navike. Nije mogla ništa da kupi, a da tu istu robu ne vrati i zameni. Džemper, kauč, kola – proces kupovine trajao je beskrajno. Svaki detalj morao je biti detaljno istražen i proveren. Međutim, koliko god da je toga bila unapred sigurna, uvek bi kasnije poželela da vrati kupljeni proizvod.

Nakon što sam pažljivo proučio obrazac njenog ponašanja, upitao sam je zbog čega to radi. Tada mi je iznela razlog takvog svog stava: osamdeset i pet procenata svih prodavaca kod kojih je kupovala bili su varalice i prevaranti. Moje objašnjenje da sam i ja prodavac nije imalo nikakav naročit uticaj na nju. Do dana današnjeg, iskreno nemam pojma da li spadam u onih osamdeset i pet procenata ili mogu da se ubrojim u one retke srećnike, u tih preostalih petnaest odsto. Suština je u tome da uvek možete raditi na svom stavu. Nju su verovatno više puta obmanuli, te je kao posledicu toga stekla naviku da ne veruje ljudima koji se bave tim poslom. Ali brojna pozitivna iskustva ipak pomažu da se cela situacija preokrene.



SASVIM JEDNOSTAVAN MODEL KOJI VAM MOŽE BITI OD POMOĆI
IPU, Institut za lični razvoj

KAKAV ĆE BITI REZULTAT?

Sve u svemu, i moje suštinske vrednosti i moji stavovi u jednakoj meri utiču na moj izbor ponašanja. Oni zajedno sačinjavaju moje usađeno ponašanje, onu stvarnu osobu kakva najviše želim da budem. Moje usađeno ponašanje jeste ono što izražavam sasvim slobodno, bez ikakvog uticaja bilo kojih spoljašnjih faktora.