

ЧУВСТВО МЕРЫ



Как находить верный тон
в словах и поступках

И Л Ъ Я Л Е Й Н

Илья Лейн

**Чувство меры. Как
находить верный тон
в словах и поступках**

<https://litres.ru/74619588>

SelfPub; 2026

Аннотация

Одной лишней фразой можно испортить отношения, которые строились годами.

Шутка задела. Забота стала вторжением. Согласились помочь и получили на шею чужую работу. «Чувство меры» учит замечать момент, когда добрые намерения начинают дорого вам обходиться. Как отказать без унижения, критиковать без скандала, не выпытывать лишнего и вовремя остановить собственный гнев? Конкретные ситуации помогают разобраться, где стоит высказаться, а где лучше сделать паузу. Пусть эта книга окажется у вас до следующего «зачем я это сказал». Уважение к себе и хорошие отношения с людьми стоят такой предусмотрительности.

Содержание

Предисловие	4
Глава 1. Меру в речи: многословие ведет к ошибкам, научитесь высказываться с осторожностью	9
Глава 2. Меру в действиях: умение действовать в меру, не перегибая палку	59
Конец ознакомительного фрагмента.	77

Чувство меры. Как находить верный тон в словах и поступках

Предисловие

Предисловие

Умение соблюдать меру — великая мудрость жизни

На протяжении всей жизни каждый из нас стремится вести корабль своей судьбы к тому берегу, о котором мечтает. И в этом процессе умение соблюдать «меру» зачастую становится залогом благополучного плавания. Так что же такое «мера» и почему она так важна?

Во-первых, умение соблюдать меру — это умение чувствовать границы. Под «пределом» здесь подразумеваются границы развития явлений: если произвольно выходить за рамки или превышать пределы, это легко приводит к множеству негативных последствий. В «Лунной» сказано: «Перебор — то же, что недостаток». Это напоминание о том, что во всём должна быть мера: и «перебор», и «недостаток» недопустимы. Поэтому, говоря и действуя, мы должны гибко корректировать своё отношение и подход в зависимости от ситуации и собеседника, не проявляя ни чрезмерной напо-

ристости, ни излишней сдержанности. А для этого необходимо чётко понимать себя, глубоко понимать других и точно оценивать ситуацию.

Во-вторых, умение соблюдать меру — это искусство баланса. В системе классической конфуцианской мысли «Путь Срединности» проповедует именно такой идеальный баланс. Так называемая «Срединность» — это не посредственность, а мудрость поиска оптимальной точки равновесия, то есть «удерживая оба крайних полюса, применять середину в отношении народа». Это требует от нас, чтобы в различных ситуациях мы избегали как чрезмерной радикальности, так и чрезмерной консервативности, находя между этими двумя крайностями точку равновесия, которая соответствует реальности и одновременно позволяет проявить личную ценность. Такое равновесие проявляется не только в отношении к внешним делам, но и в регулировании внутренних эмоций. Будь то радость, гнев, печаль или веселье — для всего нужна умеренность в выражении: перебор — это промах, а недостаток — упущение.

Наконец, умение соблюдать меру свидетельствует о внутренней зрелости. С точки зрения психологов, умение соблюдать меру тесно связано с самопознанием личности, управлением эмоциями, а также способностью к социальной адаптации. Американский психолог Дэниел Гоулман однажды высказал такую мысль: «То, насколько комфортно ты заставляешь себя чувствовать окружающих, определяет, каких высот

ты сможешь достичь». Действительно, человек, обладающий чувством меры, как правило, обладает высоким эмоциональным интеллектом и богатым социальным опытом. Он чётко осознаёт свои потребности и границы, а также потребности и границы других людей, умеет свободно регулировать проявление эмоций, а при выборе поведения — взвешивать все «за» и «против» и учитывать общую картину. Это помогает ему увереннее двигаться по жизненному пути, но и завоевывать больше уважения и признания в общении с окружающими.

Для каждого человека умение соблюдать меру является незаменимым качеством. Умение соблюдать меру означает способность лучше контролировать свои эмоции и поведение, избегать импульсивных поступков и неудачных выходов; способность лучше выстраивать межличностные отношения, завоевывать уважение и доверие окружающих; способность совершенствоваться и реализовывать себя. В то же время умение соблюдать меру способствует формированию гармоничной и стабильной социальной атмосферы, снижению конфликтов и противоречий; оно способствует повышению общего морального уровня и уровня цивилизованности общества, а также продвижению его прогресса и развития.

Однако соблюдение меры — дело нелегкое. Оно требует от нас глубокого культурного багажа и богатого жизненного опыта, а ещё в большей степени — острой проницательности и твёрдой силы воли, чтобы в постоянно меняющейся

социальной среде уметь своевременно корректировать своё мировоззрение и поведение. Более того, умение соблюдать меру требует от нас не только сохранять независимую и самостоятельную индивидуальность, но и учиться скромности и уважению в общении с людьми; не только иметь смелость идти за своей мечтой, но и сохранять хладнокровие и здравомыслие перед лицом реальных трудностей. Этот процесс поиска баланса между «я» и другими, между идеалами и реальностью, несомненно, становится для нас серьёзным испытанием.

В реальной жизни мы часто видим, как некоторые люди, чрезмерно стремясь к какой-то цели, теряют чувство меры, что в конечном итоге приводит к результатам, противоположным их ожиданиям; есть и те, кто из-за чрезмерной осторожности упускает благоприятные возможности, в результате чего их жизнь погружается в посредственность; а есть и те, кто в погоне за личной выгодой или стремлении выразить собственное мнение игнорирует чувства и потребности других, что приводит к напряжённости в межличностных отношениях и даже к их разрыву. Все эти примеры неудач напоминают нам о том, что мы должны всегда соблюдать чувство меры и с помощью мудрости и самосовершенствования находить правильный баланс в жизни.

Итак, как же правильно соблюдать меру? Для этого нам необходимо, как минимум, придерживаться нескольких принципов:

Во-первых, уважение, то есть уважение прав, интересов и чувств других людей, не переступая их «красных линий» — это основа соблюдения меры в межличностных отношениях; Во-вторых, понимание, то есть понимание позиции и потребностей других людей, общение и взаимодействие на основе эмпатии — только так мы сможем говорить с должной мерой, что способствует укреплению взаимного понимания и доверия; в-третьих, умеренность, то есть при решении дел мы должны иметь как собственные четкие соображения, так и объективно оценивать реальную ситуацию; только так мы сможем действовать с чувством меры и делать все в меру.

Конечно, умение соблюдать меру не приобретается в одночасье — оно требует от нас постоянного накопления опыта, извлечения уроков и корректировки стратегий. Только через непрерывное обучение и практику мы сможем постепенно освоить это искусство и идти по жизненному пути более уверенно и спокойно.

Глава 1. Мелу в речи: многословие ведет к ошибкам, научитесь высказываться с осторожностью

1. Умение соблюдать мелу в высказываниях: избегайте как излишней, так и недостаточной речи

Умелые слова помогают человеку эффективно передавать информацию, налаживать отношения и решать проблемы, тогда как неумелые слова могут поставить человека в неловкое положение и даже вызвать недопонимание и конфликты.

Под чрезмерностью в высказываниях понимается превышение надлежащей меры или границ при разговоре. Например, при выражении собственной точки зрения создается впечатление назойливости; в ходе дискуссии слишком яростно подчеркивается собственная позиция, не допуская иного мнения. Такая чрезмерность в высказываниях часто вызывает у собеседника чувство давления, порождает сопротивление и даже обостряет противоречия, что приводит к невозможности продолжения общения.

Кун Жун был известным ученым конца периода Восточной Хань; история «Кун Жун уступает грушу» хорошо известна всем. Согласно историческим источникам, Кон Рун отличался прямолинейностью и непоколебимостью; во время споров с Цао Цао он часто высказывался резко и настой-

чиво, не раз подвергая Цао Цао насмешкам и провоцируя его. Например, после битвы при Чби Цао Цао издал указ о запрете на употребление алкоголя, против чего Кон Рун решительно выступил, заявив: «Вино издавна считается добродетелью», и приведя множество примеров употребления алкоголя древними мудрецами. Кроме того, в связи с тем, что Цао Пи узурпировал жену Юань Си — госпожу Чжэнь, Кон Рун, проявив красноречие, сказал Цао Цао: «Когда Ву-ван повалил Цзо, он подарил Да-цзи Чжоу-гуну». Имея в виду, что, судя по поступкам Цао Цао, в то время Ву-ван, наверное, подарил бы Да-цзи Чжоу-гуну. Цао Цао глубоко почувствовал себя униженным тем, что Кон Рун придумал эту историю, чтобы высмеять его. К тому же подобные случаи повторялись не раз, и с течением времени ненависть Цао Цао к Кон Руну все больше нарастала, пока он, наконец, не смог больше терпеть и не решил избавиться от него. В 208 году Кон Рун был казнен Цао Цао по нескольким обвинениям.

Такой стиль речи Кон Руна является типичным примером чрезмерной выразительности. Чрезмерная выразительность — это не только высокомерное поведение и подавление собеседника; иногда чрезмерные похвалы, преувеличения и хвастливые высказывания также могут вызвать у собеседника отвращение. Разумеется, чрезмерные жалобы или обвинения тем более не нравятся окружающим, неизбежно разрушают гармоничную атмосферу и ранят чувства других. Под недостаточной выразительностью понимается ситуация,

когда в момент, когда следует выразиться ясно, высказывание не является полным или исчерпывающим, что не позволяет собеседнику понять или даже приводит к неправильному толкованию наших истинных намерений. В жизни как чрезмерная, так и недостаточная выразительность препятствуют установлению эффективного общения. Чтобы избежать этих двух ситуаций, при выражении своих мыслей нам необходимо соблюдать следующие принципы:

(1) При общении нам необходимо в первую очередь учитывать такие факторы, как культурный контекст, уровень образования и род занятий собеседника. Разные люди по-разному воспринимают и понимают высказывания, поэтому мы должны подбирать подходящие формулировки с учетом особенностей и потребностей собеседника. Например, при общении с молодежью нам следует выражаться более живо и энергично; при общении с пожилыми людьми — более сдержанно, чтобы вызвать у них ощущение уважения.

(2) Перед началом общения необходимо четко определить нашу цель и, в зависимости от нее, грамотно подбирать соответствующие формулировки. Например, если наша цель заключается лишь в передаче информации, то следует использовать лаконичные и емкие формулировки; если наша цель — установить отношения с собеседником или поделиться чувствами, то необходимо использовать дружественные и сердечные формулировки; если же наша цель — убедить собеседника, то следует использовать убедительные

формулировки и тщательно продумать аргументацию.

(3) При выражении одного и того же содержания разные интонации и тон голоса дают разные эффекты, а также передают собеседнику разные эмоции и отношение. Например, мягкая интонация и тон голоса могут передавать дружеские и сердечные эмоции; резкая интонация и тон голоса, напротив, вызывают ощущение холодности и недружелюбия.

(4) В любой ситуации мы должны стремиться к объективности и правдивости в высказываниях, избегая чрезмерных преувеличений и уничижительных высказываний. Чрезмерные преувеличения и уничижительные высказывания в адрес других являются невежливыми, создают впечатление нечестности и недостоверности, а также заставляют собеседника считать нас недружелюбными и неуважительными.

(5) Общаясь с людьми, нужно приучить себя терпеливо выслушивать. У каждого есть своя точка зрения и мнение. В общении мы не должны заставлять других принимать наши взгляды и мнения. К иным точкам зрения мы также должны относиться с терпением, проявляя полное понимание и уважение.

(6) В разных ситуациях и обстоятельствах мы должны разумно подбирать слова. Например, в официальной обстановке необходимо использовать формальный и стандартный язык, быть серьёзным и осторожным, быть подготовленным и не высказываться бездумно; в неформальной обстановке же можно использовать непринуждённый и естественный

язык, создающий ощущение близости. Кроме того, нужно обращать внимание на момент высказывания, чтобы не сказать что-то неуместное в неподходящий момент.

(7) Непрерывно учиться и совершенствовать умение точно соблюдать меру в высказываниях. Освоить навык точного соблюдения меры в высказываниях — задача не из лёгких; для этого необходимо постоянно учиться и совершенствоваться посредством чтения книг, участия в тренингах, практики выступлений и общения с другими людьми. В то же время нам нужно постоянно применять эти навыки в повседневной жизни, извлекая уроки из опыта, чтобы лучше соблюдать меру в высказываниях.

2. Не следует говорить слишком прямолинейно; научиться сначала подумать, а потом высказываться

Слишком прямолинейная речь означает, что при общении с другими людьми человек заботится только о выражении собственного мнения, не учитывая при этом чувства собеседника.

Люди, говорящие слишком прямо, часто говорят без умолку, не сдерживая себя, высказывая всё, что приходит в голову, без глубокого размышления, игнорируя чувства и реакции других.

В молодости Цзэн Гофань говорил очень прямолинейно. Согласно записям, в юности Цзэн Гофань был особенно разговорчивым; во время бесед с людьми он особенно любил выделяться и был самоуверен, из-за чего обидел немало лю-

дей. Например, однажды, когда отмечался день рождения отца Цзэн Гофаня, его земляк Чжэн Сяошань пришел поздравить его. В то время Цзэн Гофань только что поступил в Академию ханьлинь и, несколько увлекшись успехом, за столом, удерживая Чжэн Сяошаня за руку, начал хвастливо и без удержу говорить, произнеся много того, чего не следовало говорить, в результате чего Чжэн Сяошань в гневе ушел. Позже отец Цзэн написал ему письмо с наставлением исправиться, и Цзэн Гофань осознал свою ошибку и начал следить за своими словами и поступками. Цзэн Гофань однажды заметил: «В поступках нельзя следовать только сердцу, в речах — только языку».

Действительно, пример Цзэн Гофаня носит большой поучительный характер: мы должны в полной мере осознавать вред, который может нанести чрезмерная прямолинейность в высказываниях. Такой подход может невольно ущемить достоинство других людей, заставив их испытать боль и разочарование. Если мы всегда будем игнорировать чувства окружающих, они могут начать испытывать к нам неприязнь и, как следствие, отдалиться от нас. Кроме того, в некоторых ситуациях слишком прямой стиль высказываний может вызывать недовольство собеседника, породить у него сопротивление, что помешает эффективному общению и обмену мнениями, а значит, не позволит найти оптимальное решение проблемы.

Поэтому перед тем, как что-то сказать, нужно научиться

сначала подумать, а потом уже высказываться.

(1) Общаясь с людьми, нужно научиться контролировать свои эмоции и не поддаваться им легко. Если вы чувствуете сильные эмоциональные колебания, сделайте глубокий вдох, сначала успокойтесь, а уже потом обдумайте, как выразить свою точку зрения. В то же время в повседневной жизни мы должны научиться управлять своими эмоциями и не позволять им влиять на наши слова и поступки.

(2) Прежде чем высказывать свою точку зрения, нужно приучить себя смотреть на ситуацию с другой точки зрения. Сначала подумайте: если бы кто-то сказал нам такие слова, что бы мы почувствовали? Только поставив себя на место другого человека, мы сможем лучше понять его положение и настроение, что позволит избежать слов, которые могут ранить собеседника.

(3) Общаясь с людьми, мы должны терпеливо выслушивать их потребности и мысли, научиться улавливать ключевую информацию во время разговора и лучше реагировать на собеседника. Люди, говорящие слишком прямо, часто спешат выразить свою точку зрения, не понимая мыслей других, в результате чего их высказывания не находят отклика у собеседников. Общение между людьми — это не односторонний поток речи, а процесс взаимного обмена мнениями.

(4) Нужно научиться выражать свою точку зрения в вежливой и мягкой форме, избегая слишком резких или пря-

мых формулировок и интонации. Например, предлагая совет, следует избегать фразы «Ты должен...», а вместо этого сказать: «Мне кажется, было бы лучше, если бы...». Так собеседнику будет легче принять наш совет.

3. Похвала или лесть: всё зависит от отношения и меры

В межличностном общении и социальной деятельности мы часто выражаем признание, восхищение и уважение по отношению к другим людям. В этом процессе существуют два, казалось бы, похожих, но по сути совершенно разных способа выражения: похвала и лесть.

Похвала — это искреннее, исходящее из сердца выражение одобрения и признания достоинств, достижений, поступков или качеств другого человека. Это сила, согревающая душу, способная передавать положительную энергию, стимулировать инициативу и творческий потенциал других, а также укреплять их уверенность в себе и чувство собственного достоинства.

Похвала исходит из искренних чувств человека и является проявлением уважения к другому человеку и объективной оценкой его достоинств. В жизни, когда мы хвалим других, нам необходимо проявлять искренность и выражать свои мысли умело, только так собеседник сможет почувствовать, что его признают и ценят. Похвала помогает нам строить хорошие межличностные отношения.

В отличие от похвалы, лесть представляет собой чрезмер-

но преувеличенное и неискреннее выражение достоинств, достижений, поступков или качеств другого человека. Лесть — это лицемерное поведение, которое не приносит собеседнику истинной ценности и смысла, а порой даже вызывает у него чувство неловкости и отвращения.

Лесть часто исходит из желания понравиться, угодить или подлизаться, а не из искреннего признания и уважения к другому человеку. Лесть обычно сопровождается преувеличениями и использованием витиеватых, напыщенных выражений, при этом не учитывается, соответствуют ли эти слова действительности. Это не только не помогает нам строить здоровые и прочные межличностные отношения, но иногда даже приводит к обратному результату.

Однако не всем даётся искусство похвалы. Один неловкий шаг — и чрезмерная похвала превращается в отвратительное льство.

Генеральный директор Ли Ли — женщина, которая одевается очень модно и со вкусом, почти каждый день появляясь в разных нарядах. Ли Ли любит хвалить других, но ей часто не удается соблюсти меру и границы в похвалах, и несколько раз она уже говорила слова, которые приобретали нежелательный оттенок, ставя генерального директора в неловкое положение. Однако Ли Ли этого совершенно не замечала.

Однажды генеральный директор проходила мимо двери кабинета Ли Ли. Ли Ли сказала: «Ой, генеральный директор, вы снова купили новый наряд, фасон просто отличный.

Посмотрите-ка, какой красивый цвет! Он так подходит к вашей фигуре». Генеральный директор не любила, когда другие комментировали её одежду, к тому же она уже немолода и немного полновата, поэтому ей пришлось лишь вынужденно улыбнуться в ответ.

На следующий и на третий день, когда генеральный директор проходила мимо двери кабинета Ли Ли, она всегда слышала её восторженные слова: «Этот наряд просто великолепен, он, наверное, дорогой?» «Вы одеты так модно, генеральный директор, это кольцо идеально подходит к вашему цвету кожи». Столкнувшись с непрекращающимися похвалами, генеральный директор наконец не выдержала. Однажды она позвала Ли Ли в свой кабинет и сказала: «Я не хочу вас критиковать, но иногда не всем нравится, когда их хвалят. Кроме того, вы должны понимать, что когда вы так говорите, окружающие могут подумать, что я веду роскошный образ жизни. В будущем, пожалуйста, не говорите таких вещей в моем присутствии». Ли Ли, услышав это, покраснела от смущения.

В этой истории Ли Ли не сделала ничего плохого, хваля других, но она не сумела соблюсти меру и умеренность, в результате чего похвала превратилась в неприятное льстение.

Как же нам в жизни правильно соблюдать меру и умеренность в похвалах? Следует обратить внимание на следующие моменты:

(1) Похвала должна касаться реальных достоинств чело-

века, а не быть нереальной или надуманной. Поэтому мы должны уметь находить в собеседнике то, что можно похвалить. Некоторые люди редко хвалят других, и одна из главных причин этого заключается в том, что они не видят в других того, что заслуживает похвалы.

(2) Похвала должна быть подробной и конкретной. Чем подробнее и конкретнее наши слова похвалы, тем лучше они демонстрируют наше понимание собеседника, а также то, насколько мы ценим его достоинства и достижения. Это позволяет собеседнику почувствовать нашу искренность, доброжелательность и надежность, и расстояние между нами естественным образом будет становиться всё ближе. Расплывчатые похвалы, такие как «Ты на этот раз поступил действительно хорошо, гораздо лучше, чем я предполагал», могут создать у собеседника впечатление, что ваши изначальные ожидания от него были очень низкими. Такая похвала не только не вызовет у него симпатии, но даже может привести к ненужным недоразумениям и кризису доверия.

(3) В межличностном общении мы должны внимательно и тщательно выбирать подходящий момент, чтобы похвалить другого человека в нужной мере. Похвала, высказанная в подходящий момент, может дать двойной эффект. Например, своевременная похвала, когда человек добился успеха в работе, станет «вишенкой на торте». Когда собеседник находится в хорошем настроении, его радость от вашей искренней похвалы будет очевидна. Однако если он находится в

плохом настроении и хочет просто спокойно отдохнуть, ваша похвала может показаться излишней и раздражающей.

(4) Хвалить других нужно в меру. То, насколько точно вы соблюдаете меру в похвале, напрямую влияет на её эффективность. Только уместная и лаконичная похвала является настоящей похвалой. Чрезмерное использование похвальных слов, излишние лесть и пустые восторги только заставят того, кого хвалят, чувствовать себя неловко, а то и вовсе некомфортно. Поэтому нельзя злоупотреблять словами похвалы. Как только похвала превращается в лесть, хвалящий не только не получит улыбки и признания собеседника, но и заставит ситуацию застыть, оказавшись в неловком положении.

(5) Хваля других, мы должны быть искренними и действовать от всего сердца. Искренность — главное условие похвалы: только похвала, исходящая из сердца и основанная на фактах, способна проявить всю свою прелесть.

Во-первых, то, что мы хвалим, должно быть реальной чертой характера человека, а не выдумкой, и уж тем более не его недостатком или недостатком. Во-вторых, похвала должна быть искренней и исходить из глубины души; ни в коем случае нельзя говорить не то, что думаешь. Любая льстивая лесть в конечном итоге будет разоблачена и вызовет отвращение и презрение.

Одним словом, мы должны научиться хвалить других с правильным отношением и соблюдая меру, чтобы похвала

стала мостом для передачи позитивной энергии и укрепления межличностных отношений, а не превратилась в ловушку лести.

4. При критике следует соблюдать «меру», чтобы не задеть самолюбие собеседника

Конечно, в жизни нужна похвала, но критика также незаменима.

Критика — важный инструмент управления, способствующий исправлению ошибок и достижению целей. Однако критика — это «палка о двух концах»: она может как способствовать личностному росту, так и незаметно ранить другого человека.

«Честный совет неприятен на слух, а хорошее лекарство горько на вкус». С древних времён и до наших дней критика часто встречает сопротивление со стороны людей, и на это есть две основные причины: во-первых, критик не понимает обстоятельств, в которых находится человек, и причин, приведших к неудаче или ошибке, и выносит слепое суждение, в результате чего человек чувствует себя несправедливо обиженным; во-вторых, критик может не использовать правильные формулировки, не соблюдать «меру» в критике и тем самым задевать самолюбие человека.

В «Стратегиях Воюющих царств» (раздел «Стратегии Ци») есть история «Цзо Ци убеждает царя Ци прислушаться к советам».

Цзо Ци был красавцем из государства Ци. Однажды он

поочерёдно спросил у своей жены, наложницы и гостя, кто из них — он сам или Сюй Го из северной части города — красивее. Жена сказала, что он красивее, потому что любила его; наложница сказала, что он красивее, потому что боялась его; гость сказал, что он красивее, потому что хотел чего-то от него.

Цзо Цзи, сопоставив эту ситуацию с положением царя Ци Вэй, придя на аудиенцию, сказал ему: «Я действительно знаю, что не так красив, как Сюй Го. Но моя жена любит меня, моя наложница боится меня, а мой гость нуждается в моей помощи — и все они считают, что я красивее Сюй Го. Сегодня государство Ци имеет территорию в тысячу ли и сто двадцать городов; среди наложниц и ближайших придворных нет ни одного, кто бы не любил Вас; среди министров нет ни одного, кто бы не боялся Вас; и ни один человек во всей стране не обходится без Вашей помощи. Судя по этому, Ваше Величество, Вы находитесь в глубоком заблуждении!»

Царь Ци Вэй сказал: «Хорошо!» И отдал приказ: «Великие и малые чиновники, а также простой народ, способные открыто указывать мне на мои ошибки, получают высшую награду; те, кто направит мне письма с советами и увещеваниями, получают среднюю награду; те, кто сможет в общественных местах критиковать и обсуждать мои промахи, и об этом дойдет до моих ушей, получают низшую награду». Едва приказ был отдан, как многие министры пришли, чтобы упрекать его, и во дворе перед дворцовыми воротами собралось

столько людей, что он напоминал рынок.

Цзо Цзи не стал напрямую критиковать Ци Вэй-вана за то, что тот был ослеплён и не желал прислушиваться к советам, а привёл аналогию с небольшим случаем из своей жизни. Таким образом, он не только достиг цели критики и увещевания, но и не задел самолюбие Ци Вэй-вана, что позволило тому с лёгкостью принять его точку зрения.

Из этого видно, что в жизни и на работе нам нужно обращать внимание на «меру» в критике и проявлять особую осторожность при выражении своих мыслей, чтобы не задеть самолюбие других и в то же время эффективно способствовать работе. Так как же конкретно следует поступать? Можно учитывать следующие аспекты:

(1) Мы должны выбирать подходящий момент для критики, избегая ситуаций, когда собеседник находится в подавленном настроении, испытывает сильный стресс или крайне утомлен. Когда человек находится в стабильном и спокойном состоянии, ему легче принять критику и советы других.

(2) Высказывая критику, мы должны сохранять спокойствие и хладнокровие, избегая проявления гнева и раздражения; говорить следует мягко, чтобы не вызвать у собеседника сопротивления. Следует по возможности использовать конструктивные формулировки, исходя из заботы о собеседнике и желания помочь ему развиваться, а не просто обвинять.

(3) Следует по возможности избегать критики в присут-

ствии посторонних, чтобы не ставить собеседника в неловкое положение и не заставлять его стыдиться. Лучше выбрать формат откровенного личного разговора один на один — так собеседник легче почувствует, что к нему относятся с уважением.

(4) При высказывании критики мы должны дать собеседнику возможность объясниться и ответить. Не спешите делать выводы, а выслушайте объяснения собеседника — возможно, это приведёт к новым открытиям и пониманию. Такое взаимодействие поможет избежать недопонимания и сделает критику более объективной и обоснованной.

(5) После критики мы должны поддержать собеседника, чтобы он почувствовал доверие и надежду. Цель критики — помочь собеседнику развиваться; только если он поймёт, что вы верите в его способность исправиться, и получит от вас поддержку и ободрение, критика сможет превратиться в позитивный стимул.

Одним словом, критика должна быть умеренной, с полным учетом чувств собеседника и без ущерба для его самоуважения. Только в этом случае критика станет конструктивной силой, способствующей развитию как отдельного человека, так и всей команды.

5. Умело говорите «нет», не ставя собеседника в неловкое положение

В межличностном общении, когда мы сталкиваемся с различными просьбами со стороны других людей, нашей подсо-

знательной реакцией часто является ответ «да», потому что мы боимся, что отказ расстроит собеседника и разрушит наши отношения.

Однако в любой ситуации, когда мы безразборно говорим «да», мы рискуем постепенно утратить себя и оказаться поглощёнными потребностями и ожиданиями других. Во-первых, наше время, энергия и эмоции ограничены, и если мы не умеем их разумно распределять и отказываться, это может привести к физическому и душевному истощению и чрезмерному стрессу. Во-вторых, безмерное согласие с другими может помешать нам сосредоточиться на действительно важных вещах, что негативно скажется на нашем собственном развитии и росте.

К тому же в некоторых ситуациях умелое «нет» не только не поставит собеседника в неловкое положение, но, напротив, станет проявлением уважения и ответственности по отношению к себе и окружающим, а также демонстрацией нашего стремления защищать собственные границы. Поэтому умение тактично говорить «нет» — это очень важный навык.

Чтобы сказать «нет», нужны умение и мудрость; нельзя просто и грубо отказывать напрямую.

Когда Цай Юаньпей занимал пост ректора Пекинского университета, некоторые влиятельные лица пытались устроить в университет своих неспособных детей. Цай Юаньпей не ответил прямым и резким отказом, а сослался на критерии приема и образовательную философию Пекинского уни-

верситета, подчеркнув, что университет стремится воспитывать талантливых и образованных специалистов и придерживается строгих процедур и требований при отборе студентов. Он терпеливо объяснил этим влиятельным лицам, что Пекинский университет уделяет особое внимание академическому уровню и всестороннему развитию и что поступить туда невозможно, опираясь лишь на связи. В то же время он заверил, что к каждому абитуриенту будет относиться справедливо и не нарушит принцип справедливости из-за особых связей.

Таким образом, Цай Юаньпей не только отстоял свои принципы, но и избежал прямого конфликта с влиятельными лицами, гибко сказав «нет».

Поэтому нам нужно научиться мягко и тактично выражать свою позицию отказа, при этом давая собеседнику возможность понять и принять это решение.

Прежде всего, перед тем как отказать, мы должны выразить уважение и понимание собеседнику, чтобы смягчить его сопротивление. Например, можно сказать: «Я знаю, с какими трудностями вы сейчас сталкиваетесь, и хорошо понимаю ваше положение».

Затем искренне объясните причины своего отказа. Эта причина должна быть правдивой и обоснованной, не вызывать у собеседника подозрений, позволять ему понять наши затруднения и осознать, что мы не отмазываемся намеренно.

Одновременно с отказом мы можем предложить собесед-

нику альтернативные варианты или советы, чтобы помочь ему найти решение проблемы. Таким образом, мы не только выражаем отказ, но и демонстрируем свою заботу и позитивный настрой, не ставя собеседника в безвыходное положение.

Во-вторых, говоря «нет», мы должны обращать внимание на тон и манеру отказа. Речь должна оставаться спокойной и дружелюбной, избегая резкости и холодности. Кроме того, следует учитывать обстановку и момент отказа: по возможности не стоит отказывать напрямую в общественных местах или когда собеседник находится в плохом настроении, чтобы не вызвать у него неприятия и не создать неловкую атмосферу. При этом улыбка и мягкий взгляд могут смягчить удар, который наносит отказ другому человеку.

В-третьих, нельзя отказываться через посредника. Такой подход не только покажет вашу неискренность, но и создаст у собеседника впечатление, что вы уклоняетесь от проблемы, а в будущем он, возможно, снова обратится к вам по этому поводу. Кроме того, о некоторых вещах не стоит сообщать третьим лицам.

Наконец, когда нам нужно отказать, мы должны действовать решительно, не боясь обидеть собеседника. В отношении явно необоснованных или неуместных просьб мы должны научиться давать категорический отказ. Даже если иногда, чтобы избежать конфликта или по другим причинам, неудобно отказывать напрямую, мы должны намекнуть со-

беседнику, используя более завуалированные и тактические формулировки, но при этом твердо добиваться цели отказа.

Древние говорили: «Чтобы чего-то добиться, нужно от чего-то отказаться». Одним словом, только научившись отказываться и говорить «нет», мы сможем облегчить себе путь и по-настоящему достичь успеха!

6. В убеждении нужно соблюдать меру, избегая многословности

В межличностном общении убеждение играет важную роль. Например, в образовательной деятельности, когда нужно побудить учащихся изменить какую-то привычку, или на работе, когда хочется, чтобы другие приняли ту или иную точку зрения, или же в обществе, когда необходимо пропагандировать определённое поведение, убеждение является распространённым способом коммуникации.

Цель убеждения заключается в том, чтобы побудить других добровольно принять наши взгляды, идеи или предложения и, таким образом, совершить позитивные изменения или предпринять действия. Однако заставить других добровольно принять наши взгляды, идеи или предложения — дело нелегкое, и это зависит от того, насколько успешным окажется наше убеждение.

В реальной жизни люди по своей природе стремятся к победе и надеются убедить других и получить их одобрение. Это приводит к тому, что, убеждая других, мы легко впадаем в поток бесконечных разговоров, просто навязывая свою

точку зрения, а то и принуждая собеседника к уступкам и покорности, не учитывая его чувства.

Непрерывная болтовня является одной из форм вербального насилия, которая оказывает на собеседника множество негативных последствий. Во-первых, собеседник испытывает раздражение и усталость, не может сосредоточиться на том, о чём мы говорим, и даже испытывает желание уйти от разговора, стремясь как можно скорее его закончить; во-вторых, это заставляет собеседника чувствовать себя неуважаемым; наконец, это наносит ущерб нашему имиджу в глазах собеседника, создавая впечатление, что мы многосложны и неразумны, что, в свою очередь, снижает доверие к нам.

Как же нам избежать ошибок, связанных с бесконечным болтанием, и при этом соблюдать меру, добиваясь эффективности и уместности в процессе убеждения? Нам следует обратить внимание на следующие моменты:

(1) Мы должны дать собеседнику достаточно возможностей высказаться и научиться прислушиваться к его точке зрения, аргументам и чувствам.

Во-первых, когда мы слушаем, как бы ни хотелось нам заговорить и высказать своё мнение, нужно постараться сдержаться и ни в коем случае не перебивать собеседника, если только это не является абсолютно необходимым.

Во-вторых, слушая, мы должны сосредоточиться. Исследования психологов показывают, что у обычного человека скорость восприятия и мышления примерно в 4 раза превы-

шает скорость речи. Поэтому зачастую слушатель уже успевает понять большую часть сказанного, пока говорящий ещё не закончил. Но именно по этой причине нам легче отвлечься во время слушания, полагая, что мы уже поняли собеседника, что приводит к искажению понимания, неспособности уловить суть проблемы и, в конечном итоге, к тому, что наши попытки убедить собеседника теряют убедительность.

(2) Мы должны уважать выбор и решения других людей. Даже если наши взгляды или поступки не совпадают с позицией собеседника, нельзя принудительно требовать от него принятия нашего мнения. В процессе убеждения каждый человек обладает определенной способностью к размышлению и собственными критериями оценки; наши советы являются лишь ориентиром, а право принятия окончательного решения остается за собеседником.

(3) В процессе убеждения мы должны уделять внимание способам и методам. Убеждая, следует действовать мягко и рационально. Например, можно чаще использовать едва заметные, согласительные формулировки, избегая повелительных и обвиняющих высказываний, чтобы собеседнику было легче принять нашу точку зрения. Можно также применять некоторые коммуникативные приёмы, такие как задавание вопросов, приведение примеров, сравнение и т. д., чтобы направлять собеседника к размышлению над проблемой.

Кроме того, во время убеждения следует время от времени поддерживать зрительный контакт с собеседником, выражая взглядом одобрение, согласие или предложения — это позволит собеседнику почувствовать нашу искренность и надежность. Одновременно можно умело использовать язык тела, реагируя на слова собеседника. Убеждение с нахмуренными бровями и в строгом тоне часто вызывает у собеседника сопротивление.

(4) Нам следует выбирать подходящий момент для убеждения. Не всегда подходит время для убеждения: когда собеседник находится в возбужденном состоянии, у него плохое настроение или он занят другими делами, наши попытки могут привести к обратному результату. Когда человек находится в подавленном настроении, мы в первую очередь должны проявить заботу и утешить его, а уже после того, как его эмоциональное состояние стабилизируется, найти подходящий момент для убеждения.

(5) Убеждая других, мы должны проявлять достаточное терпение. Убеждение редко даётся с первого раза; для достижения результата может потребоваться многократное общение и диалог. Мы не должны терять терпение или даже выходить из себя только потому, что собеседник не принял наши доводы сразу. Нужно сохранять спокойствие, продолжать общаться с собеседником и постепенно подводить его к изменению мнения. В то же время мы должны своевременно корректировать нашу стратегию убеждения в зависимо-

сти от реакции собеседника, чтобы адаптироваться к различным ситуациям.

(6) Убеждая других, мы должны, прежде всего, подавать личный пример. Если мы сами не способны сделать то, чего требуем от собеседника, такое убеждение вряд ли будет убедительным. Мы должны своими действиями доказать, что точка зрения или поведение, которые мы отстаиваем, являются правильными и полезными.

(7) Мы должны гибко подбирать степень убеждения в зависимости от собеседника. Например, в общении с пожилыми людьми нельзя торопиться с результатом, а следует действовать постепенно, приводя примеры из их жизни или новостные события и выражая свои мысли в приемлемой для них форме. При этом следует обращать внимание на тон и манеру общения, чтобы они не почувствовали, что мы пытаемся переступить их границы.

В целом, убеждая других, нужно уважать их выбор и решения, выражать своё мнение в уместной форме и избегать того, чтобы излишняя болтливость не подрывала эффективность общения и не наносила ущерба взаимоотношениям.

7. Задавайте уточняющие вопросы в меру, избегая «перехода границ» без осознания этого

Задавание дополнительных вопросов — распространенный способ получения информации в межличностном общении. Благодаря этому мы можем глубже понять детали ситуации, мысли и точки зрения других людей, что обогащает на-

ше восприятие и понимание. Однако и в этом случае следует соблюдать меру и не перегибать палку, иначе можно выйти за разумные пределы и вызвать целую череду проблем.

Умеренные уточняющие вопросы способствуют общению и взаимодействию, но их избыток может привести к неловкости и неприятным ситуациям. У каждого человека есть право решать, чем он готов поделиться, а чем — нет. Мы должны уважать выбор других, а не насильно преодолевать их психологические границы, «переступая черту» и выпытывая информацию, которой собеседник не хочет делиться.

«Умеренность» в задавании вопросов также проявляется в уважении к другим. У каждого есть своя личная жизнь и личное пространство, и каждый хочет в определенной степени сохранить свою независимость и автономию. Когда мы задаем слишком много вопросов, мы можем нарушить границы другого человека, подорвать его автономию, заставить его чувствовать себя некомфортно, оскорбленным или даже вызвать неприязнь. Например, личная жизнь, семейное положение, доходы и т. д. относятся к сфере личной жизни, и чрезмерное расспрашивание об этих вещах является проявлением неуважения к другому человеку.

С точки зрения получения информации, задавание дополнительных вопросов также требует умеренности. Хотя углубленное изучение вопроса позволяет получить более полную и точную информацию, если не учитывать объем знаний собеседника, а также его время и силы, чрезмерное

расспрашивание может вызвать у него усталость и раздражение. Например, во время интервью бесконечное задавание вопросов может привести к тому, что собеседник почувствует себя измотанным и не сможет дать качественные ответы. Кроме того, чрезмерное расспрашивание может вызвать у собеседника раздражение, в результате чего он станет отвечать небрежно, что в конечном итоге приведет к неточности информации.

Чрезмерные уточняющие вопросы также могут вызвать кризис доверия. Когда мы постоянно задаем вопросы собеседнику, он может посчитать, что мы ему не доверяем, что негативно скажется на наших отношениях. Доверие строится на взаимном уважении и понимании, а чрезмерные уточняющие вопросы зачастую свидетельствуют о подозрительности и недоверии к собеседнику.

Как же соблюсти меру в задавании вопросов и избежать «перебора»?

(1) При задавании вопросов мы должны уважать желания и личную жизнь собеседника. При этом нужно всегда проявлять деликатность и осознавать, какие вопросы могут задеть чувствительные моменты собеседника, и сначала подумать, уместно ли продолжать задавать вопросы. Если это нарушает личную жизнь собеседника или вызывает у него дискомфорт, следует решительно отказаться от дальнейших вопросов или перейти к более мягкому и не столь прямому способу выяснения информации.

(2) При задавании вопросов мы должны обращать внимание на эмоции и реакцию собеседника. Если собеседник проявляет нерешительность, неловкость или явное сопротивление, это означает, что наши вопросы уже вызывают у него дискомфорт. В этом случае следует немедленно прекратить задавать вопросы, чтобы не «переступить черту» и не нарушить личное пространство собеседника.

(3) Мы должны четко определить цель своих вопросов и убедиться, что они продиктованы обоснованной необходимостью. Если мы задаем вопросы для получения ключевой информации, необходимой для решения проблемы, или для достижения других важных целей, можно задавать вопросы в разумных пределах. Если же мы задаем бессмысленные вопросы исключительно из любопытства, это с большой вероятностью приведет к «пересечению границ». В таком случае нам следует сдержаться, чтобы не доставлять собеседнику ненужных неудобств.

(4) При задавании дополнительных вопросов следует использовать подходящую манеру и тон. Необходимо сохранять вежливость, мягкость и уважение, избегая жесткого, навязчивого или допросного тона. Можно чаще задавать вопросы в вежливой и дружеской манере. Например: «Я хотел бы узнать побольше о... Можно?» или «Мне не совсем ясно этот момент, не могли бы вы рассказать об этом подробнее?», такие формулировки легче воспринимаются собеседником и снижают риск «перехода границ».

(5) Когда собеседник отвечает на наши уточняющие вопросы, мы должны дать положительную реакцию и обратную связь. Это позволяет собеседнику почувствовать, что мы внимательно слушаем и ценим его ответы, способствует созданию благоприятной атмосферы общения и делает собеседника более склонным делиться с нами большим количеством информации в будущем.

(6) Нам следует постоянно развивать способность к самоанализу, регулярно анализировать, насколько уместны наши вопросы и нет ли в них тенденции «переходить границы». Если мы обнаружим, что когда-то задавали неуместные вопросы, нужно своевременно проанализировать ситуацию и исправить свои действия, повышая свою осведомлённость и чуткость в этом вопросе. Кроме того, можно учиться лучше задавать вопросы, не «переходя границ», наблюдая за эффективными коммуникационными навыками других людей.

(7) При задавании дополнительных вопросов мы должны учитывать чувства и позицию собеседника, уважая его отказ. Прежде чем задавать дополнительные вопросы, следует сначала подумать: если бы мы оказались на месте собеседника, хотели бы мы, чтобы нас так расспрашивали? Даже если наши вопросы обоснованы, собеседник все равно может не захотеть отвечать. В таком случае мы должны уважать его решение и не настаивать на ответе.

В целом, задавание дополнительных вопросов — это полезный навык общения, но он может сыграть положительную

роль и способствовать хорошим межличностным отношениям и эффективному обмену информацией только при условии уважения к собеседнику и умения остановиться вовремя.

8. Не выпытывать личную информацию, не заставлять «делиться»

Личная жизнь — это те секреты в жизни гражданина, которые он не желает раскрывать или о которых он не хочет, чтобы знали другие, например, личные привычки, физические недостатки, интимные фотографии и т. д.

В психологии личная жизнь — это уютный уголок в глубине души каждого человека, в котором хранятся личные секреты, переживания и эмоции. Никто не хочет, чтобы в этот уголок без разрешения вторглись посторонние или нарушили его покой. Независимо от того, намеренно это или нет, когда мы вторгаемся в личную жизнь собеседника и выставляем её на всеобщее обозрение, это подобно разрушению невидимого защитного барьера, что неизбежно причиняет ему боль и беспокойство.

Каждый из нас обладает правом на частную жизнь, то есть правом распоряжаться личной информацией, частными действиями и личной сферой, не имеющими отношения к интересам других людей и общества. Право на частную жизнь, как одно из прав личности, должно уважаться каждым человеком.

В процессе межличностного общения умение уважать

личную жизнь других является важным показателем нравственных качеств и уровня воспитанности человека.

Чжан Хун — менеджер одной торговой компании; обычно все говорят, что она хороший руководитель, заботящийся о своих сотрудниках.

Однажды один из новых сотрудников обратился к ней с просьбой о предоставлении отпуска: «Менеджер Чжан, я плохо себя чувствую и хотел бы завтра взять отпуск, чтобы сходить в больницу на обследование. Надеюсь, вы одобрите мою просьбу».

Чжан Хун с заботой спросила: «Это серьезно? Может, стоит сходить в больницу прямо сейчас? Я, конечно, одобрю больничный, иди и не беспокойся!»

Сотрудник с любопытством спросил: «А вы не спросите, что у меня за болезнь?»

Чжан Хун махнула рукой и сказала: «Если ты мне не говоришь, значит, у тебя наверняка есть какие-то личные причины, о которых тебе неудобно говорить. Зачем мне тогда спрашивать сама, верно?»

Позже сотрудница с благодарностью сказала Чжан Хун: «На самом деле я взяла больничный тогда из-за опасений, что у меня рак груди, но мне было неловко говорить об этом при коллегах. Но, к счастью, это оказалось ложной тревогой — результаты обследования показали, что всё в порядке. Спасибо, что не стали расспрашивать, зачем я пошла в больницу. Я всё время боялась, что, если коллеги узнают, будут

обсуждать меня за спиной».

Чжан Хун похлопала её по плечу и утешила: «Каждый из нас должен уважать личную жизнь других. Ничего страшного, не беспокойся об этом».

У каждого есть личные секреты, о которых он не хочет рассказывать другим, и только научившись уважать личную жизнь других, можно заслужить их уважение. Именно благодаря этому Чжан Хун, будучи менеджером компании, завоевала доверие и поддержку своих сотрудников.

В книге «Расширенные мудрые изречения» написано: «Тот, кто распространяет сплетни, сам является источником сплетен». Это означает, что в общении с людьми бесконтрольное разглашение чужой личной информации приводит к тому, что вас будут считать «сплетником», из-за чего будет трудно завести искренних друзей, а межличностные отношения станут затруднительными.

У каждого есть вещи, о которых он не хочет рассказывать посторонним, и готовность поделиться ими с вами — проявление доверия. Если вы будете использовать личную информацию друзей в качестве темы для разговоров, вы потеряете друзей и вызовете к себе неприязнь.

Только если мы не будем выпытывать и не будем бездумно разглашать чужие секреты, наши межличностные отношения станут более гармоничными, прочными и долговечными.

Девушка по имени Сяоли была замкнутой по характеру,

обычно мало говорила, но её внутренний мир был очень богатым. У неё было неизвестное никому прошлое: в юности она пережила ряд неудач и страданий.

Сяо Чжан — человек, который очень любит делиться, но порой не знает меры. Однажды он узнал секрет своей подруги Сяо Ли, касавшийся особых обстоятельств в её семье. Сяо Чжан счел этот секрет весьма интересным и во время одной вечеринки нечаянно проговорился о нём. Услышав это, Сяо Ли мгновенно побледнела: она почувствовала, что её личная жизнь была безжалостно раскрыта, и её душу наполнили унижение и гнев. С тех пор в дружбе между Сяо Ли и Сяо Чжаном образовалась глубокая трещина, которую уже было трудно загладить.

Этот пример показывает, насколько опасно не уважать чужую частную жизнь и бездумно разглашать чужие секреты. Выведывание чужих секретов заставляет собеседника чувствовать себя уязвленным и незащищенным, что в свою очередь вызывает у него неприязнь и настороженность по отношению к нам; а бездумное разглашение чужих секретов — это предательство доверия, которое серьезно подрывает отношения между людьми.

На большой сцене общества у каждого есть своя история и свои секреты, и все это является их ценным достоянием. Мы должны относиться к другим с уважением и пониманием, не пытаясь раскрыть то, что они не хотят показывать. Общаясь с другими, мы должны научиться слушать, давать собеседни-

ку достаточно пространства и времени для самовыражения, а не просто задавать вопросы и выпытывать информацию.

Уважение к личной жизни других людей — это также проявление морали и этики. Оно демонстрирует нашу доброту, терпимость и сопереживание. Когда мы сдерживаем своё любопытство и не вторгаемся в личную жизнь других, мы своими действиями проявляем к ним уважение и заботу. Такое поведение не только позволяет другим почувствовать тепло и доверие, но и помогает нам самим завоевать хорошую репутацию и наладить межличностные отношения.

9. Осторожно! В юморе тоже есть «минные поля»

В жизни есть яркая краска — это юмор. В разных ситуациях юмор может дарить нам разные эмоциональные переживания. На работе умеренный юмор способен снять рабочее напряжение, расслабить нервы и укрепить сплоченность коллектива; в обществе юмор делает нас более харизматичными, привлекает внимание и симпатию окружающих, сближает людей; в семейной жизни юмор приносит радость и укрепляет отношения между членами семьи.

Однако у юмора есть и свои «мины»: если нечаянно наступить на них, это может привести к недоразумениям или неловким ситуациям, а то и вовсе ранить чувства других.

Первая «миновая зона» юмора — это отсутствие четкой цели и неправильное соблюдение меры. Юмор часто выполняет две функции: во-первых, он развлекает слушателей, оживляет атмосферу и, создавая веселую обстановку, укреп-

ляет отношения с окружающими, что в итоге помогает достичь собственных целей; во-вторых, с помощью юмора мы демонстрируем свой талант.

В компании менеджер Ван всегда был серьёзным и строгим, создавая впечатление человека, к которому нелегко подойти. Секретарь Сяо Чжан всё время искала возможность пообщаться с менеджером Ваном, чтобы сблизиться с ним. Однажды менеджер Ван, только что дочитав роман, с сожалением сказал: «Этот роман написан просто великолепно! Мне очень понравился главный герой. Но произведение слишком короткое, «не утоляет жажду»!» Си Цзан, стоя рядом, с улыбкой ответила: «Что? «Не утоляет жажду»? У меня тут есть бутылка газировки, она точно утолит вашу жажду». Менеджер Ван рассмеялся: «Хе-хе! Си Цзан, вы действительно умеете шутить! После ваших слов я уже не чувствую такого сильного давления».

В этом примере менеджер Ван изначально хотел поговорить о своих впечатлениях от романа, но секретарь Сяо Чжан ловко перевел разговор на тему «жажды». Сяо Чжан не только подобрал подходящие слова, но и развеселил менеджера Вана, оживив рабочую атмосферу. Нам нужно понимать, что сотрудникам не обязательно проявлять к руководителю слепую почтительность. Если сотрудник в подходящий момент сможет использовать неожиданные формулировки при общении с руководителем, это создаст сильный контраст и поможет сблизить отношения.

Следующий пример, напротив, демонстрирует, как можно попасть в «минус» с юмором.

В понедельник утром Ли увидел, что менеджер пришел на работу в новом сером костюме, и сказал: «Доброе утро, менеджер! В этом костюме вы сегодня выглядите особенно бодро!» Менеджер улыбнулся: «Правда? Он так хорошо смотрится? Почему-то я так не считаю». Ли продолжил: «Менеджер, вы даже не представляете, как мило вы выглядите в этом костюме — прямо как Серый Волк!» Лицо менеджера мгновенно омрачилось.

Сяо Ли изначально хотел пообщаться с руководителем в шутливой манере, но из-за неуместных слов и неверно выбранной степени иронии добился прямо противоположного эффекта.

Вторая «миновая зона» юмора — это содержание, касающееся дискриминации по признаку героизма, расы, религии и пола. Герои каждой эпохи заслуживают нашего уважения, и никто не имеет права осквернять их светлый образ, тем более использовать их в качестве объекта юмора. Современное общество — это многообразное и толерантное общество, и любой юмор, связанный с дискриминацией по признаку расы, религии и пола, не только не смешон, но и способствует распространению ненависти и предрассудков, подрывая гармонию и стабильность общества.

Третьей «миной» в юморе является использование вульгарной лексики в качестве юмора. Любой юмор должен ос-

новываться на вежливой речи: только хорошее содержание, независимо от обстоятельств, способно сформировать хороший стиль речи. В реальной жизни часто встречаются люди, которые, рассказывая анекдоты, совершенно не учитывают обстановку и момент, а порой даже используют вульгарную и непристойную лексику в качестве юмора, чтобы привлечь к себе внимание. Это не только не юмор, но и свидетельствует о некультурности, невежливости, а порой даже о низком уровне образования и воспитания.

Четвертая «миновая зона» юмора — насмешки над теми, кто уступает нам. Объективно говоря, с нашей точки зрения, людей, которые не так успешны, как мы, наверняка много: возможно, они сейчас находятся на низшей точке своей карьеры или даже переживают различные тяжелые испытания. Если мы постоянно подшучиваем над теми, кто уступает нам, и даже с удовольствием об этом рассказываем, это ни в коем случае не юмор. Другие наверняка сочтут нас жестокими и недоброжелательными, а то и вовсе подумают, что мы добиваем павшего.

Пятая «миновая зона» юмора — использование чужих ран в качестве объекта для шуток. Об этом и говорить не стоит. Использование чужих ран в юморе — это нанесение обиды собеседнику, а также проявление крайней невежливости, которое создаст очень неловкую атмосферу.

Кроме того, в юморе следует избегать пошлых шуток. Те, что унижают и порочат других, или непристойные шутки,

могут удовлетворить лишь низменные вкусы и не имеют места в приличных кругах. В юморе также следует учитывать обстановку и момент. На похоронах, поминках и других траурных и торжественных мероприятиях юмор категорически недопустим. Также не следует шутить, когда человек находится в состоянии напряжения, беспокойства или стоит перед важным выбором.

Одним словом, юмор — это искусство, требующее от нас внимательного соблюдения меры и границ. Только избегая этих «минных полей», наш юмор сможет приносить радость в жизнь.

10. Не позволяйте словам, излучающим негативную энергию, постоянно срывать с ваших губ

В повседневной жизни слова, наполненные положительной энергией, являются мощным инструментом, который помогает нам строить позитивные межличностные отношения и служит движущей силой наших усилий. Точно так же слова, излучающие негативную энергию, имеют сильный побочный эффект и могут стать оружием, разрушающим нас.

Во-первых, если мы часто произносим слова, излучающие негативную энергию, это незаметно влияет на наш образ мышления и модели поведения в работе и жизни. Например: «Мне так не везет, со мной только неприятности случаются!», «Этот экзамен слишком сложный, я точно не справлюсь!», «Эта работа слишком хлопотная, её просто невозможно выполнить, я никогда не смогу с ней справиться-

ся!», ««Сейчас жизнь бессмысленна, каждый день проходит в страданиях» и так далее. Когда мы постоянно произносим такие фразы, они действуют как «кислотный дождь» на душу, постепенно разъедая наше сознание и препятствуя личностному росту и прогрессу.

Ли На уже некоторое время училась в автошколе, но она всегда не была уверена в своих навыках вождения. Она часто говорила однокурсникам: «Эх, это слишком сложно, я точно не сдам следующий экзамен по вождению». Хотя Ли На заранее дважды прошла пробный экзамен по вождению, несколько дней подряд знакомилась с маршрутом и за день до экзамена еще раз провела пробный экзамен, когда были объявлены результаты, Ли На в итоге все же не сдала экзамен.

Психологи говорят, что как только вы произносите какую-то фразу, вы начинаете подталкивать события в направлении этой фразы, чтобы доказать, что вы правы. Возможно, Ли На просто хотела проявить скромность и на самом деле не считала, что не сдаст экзамен, но её ежедневные негативные высказывания привели её к провалу.

Во-вторых, слова, наполненные негативной энергией, оказывают огромное негативное влияние на наше психическое здоровье. Находясь в течение длительного времени в окружении негативных высказываний, мы постепенно погружаемся в эмоциональный водоворот самоотрицания и беспомощности. Каждая жалоба — это подчеркивание собствен-

ной неудачи, каждое обвинение — отрицание собственных способностей. Незаметно для себя мы создаем себе психологический барьер, ограничивающий раскрытие нашего потенциала. Из-за страха неудачи мы не решаемся пробовать новое, а из-за самоотрицания упускаем возможности для самосовершенствования. Со временем мы теряем энтузиазм и уверенность в жизни, считая себя неспособными изменить существующее положение дел, в результате чего становимся пассивными и ленивыми, теряя желание активно решать проблемы и принимать вызовы.

Наконец, постоянное излучение негативной энергии разрушает наши межличностные отношения. Негативная энергия заразна: когда мы излучаем её другим, это легко вызывает у них негативные эмоции, что приводит к ненужным ссорам и конфликтам, ещё больше ухудшая отношения между людьми. Кроме того, в жизни никто не хочет постоянно выслушивать чужие жалобы и недовольство. Когда мы постоянно изливаем свои негативные эмоции друзьям, родственникам и коллегам, они поначалу могут проявлять сочувствие и понимание, но со временем неизбежно почувствуют усталость и раздражение, и в конечном итоге предпочтут держаться от нас подальше.

Поэтому мы должны быть бдительными и меньше говорить слов, несущих негативную энергию. Так как же избежать высказываний, наполненных негативной энергией?

(1) Мы должны постоянно следить за тем, что говорим, и,

заметив, что вот-вот впадем в негативный речевой паттерн, своевременно останавливать себя. Такая способность к самоосознанию требует развития у нас острого самосознания, позволяющего активно замечать изменения в своих эмоциях и речевые тенденции.

(2) Столкнувшись с проблемой, мы должны попытаться посмотреть на нее с разных точек зрения и найти положительные стороны. Встречая трудности и неудачи, следует позитивно настроиться, рассматривая их как возможность для роста и испытание, которое сделает нас сильнее. Развивая оптимистичный образ мышления, мы сможем в корне уменьшить поток негативной энергии.

(3) Когда мы сталкиваемся с неприятностями, не стоит спешить с жалобами и обвинениями, а следует попытаться описать проблему спокойно и рационально, предложив конструктивное решение. Например, вместо «Эта работа слишком сложная, я не справлюсь!» лучше сказать: «Я верю, что благодаря усилиям и обучению смогу преодолеть трудности и выполнить её!». Иными словами, в жизни и на работе нам следует реже говорить «Я не могу», а чаще — «Я попробую».

(4) Нам следует чаще общаться и проводить время с людьми, излучающими положительную энергию, оптимистичными и позитивными. Отношение и слова окружающих часто оказывают на нас незаметное, но сильное влияние; их положительная энергия заражает нас и помогает постепенно избавиться от гнета негативной энергии.

Одним словом, слова, излучающие негативную энергию, подобны тучам в небе: они не только заслоняют солнечный свет в наших душах, но и влияют на наши отношения с окружающим миром. Начиная с этого момента, мы должны контролировать свои слова и украшать нашу жизнь позитивными, солнечными и полными надежды выражениями. Если мы будем встречать жизненные вызовы с позитивным настроем, то обязательно сможем создать более прекрасное и полное энергии будущее.

11. Помните о мудрости «оставлять место для маневра»

В нашей повседневной жизни речь является важным инструментом обмена чувствами и мыслями. В то же время речь — это искусство, а принцип «оставлять место для маневра» — это мудрая философия поведения. Оставлять место для маневра означает, что, выражая точку зрения, высказывая мнение или давая оценку, мы не должны говорить слишком категорично и абсолютно, а должны оставлять себе и другим определенное пространство и гибкость, то есть то, что мы обычно называем «пространством для маневра».

Вещи в жизни часто отличаются сложностью и неопределённостью. Если в общении мы упрямо будем отстаивать свою точку зрения, полностью отрицая мнение других, это легко может вызвать ожесточённые споры и привести к возникновению противоречий.

В «Искусстве войны Сунь-цзы» есть такая фраза: «Окру-

жая врага, оставляй брешь», что означает: при окружении врага не следует давить на него слишком сильно, необходимо оставить брешь, предоставив врагу путь к спасению, иначе он неизбежно будет сражаться до последнего.

Если даже в военном деле командиры учитывают необходимость оставить противнику путь к спасению, то в повседневной жизни, общаясь с другими, мы тем более должны оставлять себе пространство для маневра, не загоняя собеседника в безвыходное положение, чтобы избежать острых словесных конфликтов.

Оставлять пространство для маневра в разговоре имеет решающее значение в профессиональной среде. Например, при работе в команде нам необходимо взаимодействовать с коллегами и обмениваться мнениями. Однако при обсуждении рабочих планов, если кто-то использует резкие выражения и безжалостно критикует идеи других, это неизбежно подорвет мотивацию членов команды и нарушит гармоничную атмосферу в коллективе.

С другой стороны, оставлять себе пространство для маневра в разговоре — это также стратегия самозащиты. Во многих случаях наше понимание и оценка ситуации могут быть неполными, и если слишком рано высказываться категорично, не оставляя себе пространства для маневра, мы легко можем оказаться в неловком положении. Например, мы легко даем обещание по какому-то вопросу, но впоследствии не можем его выполнить, или делаем слишком самоуверен-

ные прогнозы о будущем, а в итоге получаем «пощечину» от реальности.

В то же время, оставляя себе пространство для маневра, мы демонстрируем свою скромность, зрелость, воспитанность и высокие качества. Человек, умеющий оставлять себе пространство для маневра в своих высказываниях, часто вызывает у окружающих ощущение своей терпимости, великодушия и уважения к другим.

Сяо Хэ был важным соратником Лю Бана, основателя династии Хань. Помогая Лю Бану в борьбе за власть с другими силами, Сяо Хэ не раз давал ему советы. Выражая свои взгляды и предложения, он часто использовал довольно сдержанную и тактичную манеру, оставляя Лю Бану пространство для размышлений и принятия решений. Даже когда Лю Бан колебался в отношении тех или иных решений, Сяо Хэ не настаивал на своём мнении, а, анализируя ситуацию и взвешивая все «за» и «против», подводил Лю Бана к мудрому выбору.

Сяо Хэ глубоко осознавал своё положение и роль, поэтому при высказывании советов всегда сохранял скромность и осторожность, оставляя себе пространство для маневра и никогда не выходя за рамки своих полномочий. Такой умеренный подход к жизни позволил Сяо Хэ завоевать уважение и доверие Лю Бана.

В реальной жизни по-настоящему оставить себе пространство для маневра при общении бывает нелегко. Чтобы

выработать эту привычку, можно начать со следующих аспектов:

(1) Общаясь с другими, нужно приучить себя внимательно выслушивать мнения и мысли собеседника, не спешить перебивать или опровергать. Только полностью поняв точку зрения собеседника, мы сможем дать более объективный и всесторонний ответ.

(2) Говоря, нам нужно преодолевать внутреннюю самонадеянность и импульсивность, научиться смотреть на вещи с другой точки зрения, понимать и сопереживать с позиции собеседника. Необходимо контролировать свои эмоции. Столкнувшись с ситуацией, противоречащей нашей точке зрения, не поддавайтесь эмоциям, сохраняйте хладнокровие и здравый смысл, общайтесь в спокойной манере.

(3) Нам необходимо постоянно совершенствовать свои навыки устного выражения и коммуникации, научиться передавать свои мысли в подходящей форме и с подходящим интонационным оттенком. Высказывая предложения, старайтесь излагать их в мягкой и терпимой манере. Например: «Мне кажется, что этот план в целом уже очень хорош, но у меня есть одно небольшое опасение: не станет ли он ещё более совершенным, если мы ещё раз рассмотрим некоторые аспекты?» Такой стиль общения не только облегчает восприятие собеседником, но и способствует укреплению сплочённости и творческого потенциала команды. Кроме того, когда у нас возникают разногласия с кем-то по какому-либо

вопросу, можно сказать: «На мой взгляд, этот вариант может быть таким-то, но, возможно, у вас есть более удачное предложение, и мы могли бы обсудить это подробнее». Такая формулировка не только отражает нашу позицию, но и уважает мнение собеседника, создавая условия для дальнейшего общения.

(4) В жизни нам нужно постоянно анализировать и подводить итоги своих слов и поступков. После каждого общения с другими людьми мы должны проанализировать своё поведение, подумать, что можно улучшить, а что удалось сделать хорошо, чтобы таким образом постоянно совершенствовать свою способность оставлять пространство для маневра в общении.

В целом, умение оставлять пространство для маневра в разговоре — это мудрый способ поведения в жизни. Оно помогает нам строить более гармоничные и дружественные межличностные отношения, действовать более спокойно и гибко в условиях неопределённости, а также оставаться скромными и осторожными на пути постоянного поиска и роста. Давайте запомним эту мудрость и будем общаться с другими, используя более уместные и разумные формулировки, чтобы совместно создавать благоприятную среду и атмосферу для общения.

12. Использовать силу «своевременного молчания»

Мы привыкли выражать свои мысли и решать проблемы с помощью слов. Однако в жизни всегда возникают ситуации,

когда словами невозможно выразить наши внутренние чувства, и лишние слова бесполезны. В таких случаях молчание становится особым способом общения. Несмотря на отсутствие слов, оно способно передать глубокий смысл и становится силой, которую нельзя игнорировать.

Молчание — это проявление мудрости и процесс самоанализа. Когда мы сталкиваемся с трудностями, иногда чем больше мы говорим, тем легче впадаем в растерянность. В такие моменты молчание, а также предоставление себе времени и пространства помогают нам прояснить мысли и найти суть проблемы. Древние говорили: «Трижды подумай, прежде чем действовать». То же самое относится и к речи. Молчание позволяет нам научиться прислушиваться к голосу своего сердца и тем самым сохранять ясность ума в шуме и суете.

Молчание способно передать нашу заботу и понимание, помогая укрепить взаимное понимание и доверие. Иногда, полагая, что мы хорошо знаем собеседника, мы по некоторым вопросам нетерпеливо спешим дать ему совет или высказать критику. Однако излишние слова иногда приводят к обратному результату: они могут ранить собеседника и, наоборот, увеличить расстояние между нами. В таких ситуациях нам нужно сохранять молчание, уважать чувства собеседника и дать ему время и пространство для размышлений и роста.

В классе, которым руководила школьная классная руко-

водительница Чжан Цзе, училась ученица по имени Ли Лу. Она была упрямой: не только не сдавала домашние задания вовремя, но и часто перечитывала учителям разных предметов, никогда не признавала своих ошибок и почти каждый день нарушала дисциплину. В начале учебного года поведение Ли Лу доставляло Чжан Цзе немало головной боли. Чжан Цзе бесконечное количество раз читала ей нотации, но это приносило лишь незначительный эффект.

Однажды Ли Лу снова совершила проступок, и Чжан Цзе позвала её в кабинет, но Ли Лу, как и всегда, выглядела совершенно безразличной, ожидая выговора. На этот раз Чжан Цзе ничего не сказала, а просто спокойно смотрела на неё, не проявляя никаких признаков раздражения. С каждой секундой Ли Лу постепенно менялась: сначала она была равнодушной, а потом стала немного стесняться и нервничать. Ещё через некоторое время Ли Лу опустила голову, лишь изредка поднимая взгляд, чтобы украдкой посмотреть на Чжан Цзе. Чжан Цзе знала, что Ли Лу пытается угадать её мысли, но продолжала спокойно смотреть ей в лицо. Ли Лу опустила голову ещё ниже и стала чувствовать себя ещё более неловко. Минут через десять-пятнадцать тишину нарушил голос Чжан Цзе: «Ты можешь идти». Ли Лу подняла голову и удивлённо посмотрела на Чжан Цзе. «Ты можешь идти», — повторила Чжан Цзе. Ли Лу молча ушла.

Неожиданно, вернувшись домой, Ли Лу в течение нескольких дней вела себя очень хорошо, и Чжан Цзе, не

упустив случая, похвалила её. Постепенно Ли Лу изменилась, и её успеваемость шаг за шагом наверстала упущенное.

Впоследствии учительница Чжан Цзе изменила свою стратегию, используя силу молчания, чтобы ученица поняла её благие намерения.

Молчание — это мощный инструмент контроля над эмоциями. В некоторых ситуациях слов может оказаться недостаточно, чтобы выразить наши внутренние чувства и отношение. Например, когда мы сталкиваемся с провокацией, недопониманием или несправедливостью, инстинктивной реакцией может стать гневный отпор и оправдания. Однако импульсивные высказывания зачастую не решают проблему, а лишь усугубляют ситуацию. В такие моменты своевременное молчание помогает нам сдерживать бурные эмоции и продемонстрировать внутреннюю зрелость и стойкость. Как сказал древний китайский поэт Бай Цзюй: «В этот момент молчание сильнее слов» — иногда молчание обладает большей силой, чем слова. Кроме того, когда мы вспоминаем ушедших из жизни близких и друзей, молчание позволяет выразить нашу тоску по ним и благодарность. Молчание, как мощная сила, помогает нам научиться выражать эмоции без слов, что позволяет лучше справляться с различными жизненными испытаниями.

Молчание — это стратегическое оружие. В ходе дебатов или переговоров, благодаря своевременному молчанию, мы можем нарушить ритм собеседника, заставить его угадывать

наши мысли и позицию, тем самым усилив свои преимущества. В то же время молчание может оказывать на оппонента определенное психологическое давление, вынуждая его первым нарушить тишину и тем самым раскрыть больше информации или слабых мест. Эта стратегия «укрощения движения тишиной» требует от нас острого проницательности и точного чувства момента; при правильном применении она помогает добиться неожиданных результатов в конкурентной борьбе.

Хотя молчание — золото, нам необходимо четко понимать: нельзя выбирать молчание ради уклонения от общения, и тем более нельзя вечно хранить молчание по некоторым вопросам. Молчание должно быть разумным выбором, нашим осознанным поступком, направленным на то, чтобы лучше выразить свои мысли, эффективнее общаться и более активно решать проблемы. Однако чрезмерное молчание может привести к недостаточному обмену информацией, усугублению недопонимания и даже к упущению ценных возможностей.

В реальной жизни научиться вовремя использовать силу молчания — нелегкая задача. Это требует от нас преодоления желания поспешно проявить себя и развития таких качеств, как терпение и самодисциплина. Мы должны постоянно анализировать свои действия и накапливать опыт, чтобы научиться в различных ситуациях чутко ощущать, когда следует хранить молчание и как правильно определять его

продолжительность.

Глава 2. Меру в действиях: умение действовать в меру, не перегибая палку

13. Сначала обдумай, потом действуй: будь готов к любому повороту событий, планируй заранее

В жизни наш успех отнюдь не зависит исключительно от случая и удачи, а в большей степени от того, умеем ли мы действовать после тщательного обдумывания. Только заранее подготовившись, поставив план на первое место и опережая события, можно уловить благоприятный момент и быстрее достичь успеха.

Подготовка заранее подразумевает, что перед тем, как действовать, мы должны тщательно обдумать и спланировать свои действия, с хладнокровием и рациональностью проанализировать сложившуюся ситуацию, взвесить все «за» и «против» и разработать продуманную стратегию, не поддаваясь слепому импульсу и не позволяя себе быть ведомыми сиюминутной выгодой или эмоциями. Это похоже на игру в шахматы: прежде чем сделать ход, мы должны проанализировать в уме бесчисленное количество возможных вариантов развития событий и даже продумать последствия этого хода. Только после такого тщательного обдумывания мы сможем действовать с расчётом и целенаправленно.

В истории многие знаменитые сражения наглядно демонстрируют важность заблаговременной подготовки и тщательного планирования.

Ли Му был знаменитым полководцем государства Чжао в период Воюющих царств, а также первым в истории Китая, кто нанёс сокрушительное поражение хунну. Он знал обстановку у хунну как свои пять пальцев, и каждое их вторжение ему удавалось без труда отразить.

Каждый раз, когда Ли Му направлялся на северную границу государства Чжао для отражения хунну, он не спешил организовывать крупные войска для прямого столкновения с ними, а сначала укреплял военные сооружения, ремонтировал сигнальные башни, направлял большое количество разведчиков для тщательного наблюдения за передвижениями хунну и разрабатывал подробный план. Одновременно он активно тренировал солдат, повышая боеспособность армии. Применяя стратегию «укреплённых позиций и опустошённой местности», при нападении хунну он быстро укрывал жителей и скот в крепостях, чтобы избежать потерь. Так продолжалось несколько лет, в результате чего хунну стали считать Ли Му трусом, не осмеливающимся нападать, и ослабили бдительность по отношению к нему.

После нескольких лет тщательной подготовки и планирования Ли Му накопил огромные запасы провианта и снаряжения, подготовившись к длительным боевым действиям. Когда он счёл, что настал подходящий момент, он тщатель-

но разработал план, чтобы заманить большую армию хунну вглубь территории, а затем нанёс неожиданный удар, нанеся хунну сокрушительное поражение, в результате чего они в течение долгого времени не осмеливались приближаться к границам государства Чжао.

Действия Ли Му в полной мере продемонстрировали важность принципа «заранее подготовиться к беде» и «планировать заранее» в военном деле: благодаря тщательной подготовке и продуманному плану он в конечном итоге одержал значительную победу. «Готовиться заранее» — это дальновидный подход к мышлению. В повседневной жизни такой подход также имеет большое значение. Например, в профессиональном развитии мы должны заранее прогнозировать тенденции развития отрасли, постоянно совершенствовать свои навыки и знания, чтобы адаптироваться к возможным изменениям в будущем. Люди, умеющие готовиться заранее, как правило, при наступлении перемен в отрасли способны своевременно воспользоваться новыми возможностями и добиться большего успеха.

Планирование — важная гарантия достижения целей. Четкий и разумный план, включающий шаги и график действий, позволяет нам ясно видеть ход работы, своевременно корректировать стратегию и обеспечить постоянное продвижение к правильной цели. Например, чтобы получить отличные результаты на экзамене, нам необходимо составить подробный план подготовки. Этот план должен включать еже-

дневное время, отведенное на учебу, график повторения материала и т. д. Имея план, мы сможем учиться упорядоченно, повысить эффективность обучения и, в конечном итоге, достичь своих целей.

Однако быть готовым к любому повороту событий и действовать по плану — нелегкая задача. Это требует от нас острой проницательности, позволяющей точно оценивать ситуацию и тенденции; в то же время необходимо обладать обширными знаниями и опытом, а также твердой волей и способностью воплощать задуманное в жизнь. Чтобы быть готовыми к любому повороту событий и действовать по плану, мы можем учитывать следующие аспекты:

(1) Прежде всего, мы должны четко понимать, каких целей хотим достичь, будь то долгосрочные цели или краткосрочные конкретные задачи.

(2) Нам необходимо всесторонне и глубоко изучить соответствующую ситуацию, включая внутренние условия для следующих действий, внешнюю среду, а также возможные риски и возможности.

(3) Нам необходимо проанализировать и оценить собранную информацию, предсказать различные возможности и потенциальные последствия, а также разработать меры реагирования на возможные проблемы и вызовы.

(4) На основе результатов анализа и оценки мы должны составить подробный, конкретный и реализуемый план. Разбейте общую цель на промежуточные цели, определите за-

дачи, сроки и ответственных лиц на каждом этапе. При этом необходимо в полной мере учитывать неопределённости в плане и оставить определённое пространство для корректировок, чтобы быть готовыми к непредвиденным ситуациям.

(5) В ходе реализации плана нам необходимо регулярно проверять ход работы, анализировать полученный опыт, своевременно выявлять отклонения и вносить корректировки.

В целом, «сначала обдумай, потом действуй», «заранее позаботиться о будущем» и «планировать заранее» — это ценный подход к мышлению и действиям. Он позволяет нам с большим спокойствием и уверенностью, а также более эффективно и организованно реагировать на различные возможности и вызовы, возникающие в жизни. Будь то стремление к личной мечте или достижение общей цели коллектива, нам необходимо руководствоваться этой мудростью, тщательно планировать, активно готовиться и уверенно двигаться вперед, чтобы в конечном итоге достичь успеха.

14. Действовать в меру своих сил: ставить достижимые цели

Наша жизнь похожа на морское плавание: без цели мы никогда не сможем достичь берега. Однако постановка целей не должна быть произвольной — она требует тщательного обдумывания, чтобы гарантировать их достижимость.

Будь то учеба или работа, в обоих случаях существуют свои закономерности. Мы должны не только проявлять иници-

циативу и прилагать все усилия, но и уважать объективные факты, действуя в пределах своих возможностей. Мы не можем действовать опрометчиво, должны четко осознавать свои способности и не стремиться к недостижимому, не браться за то, что выходит за рамки наших возможностей, иначе мы застрянем на месте и в конечном итоге ничего не добьемся. Поэтому, ставя перед собой цели, мы должны исходить из реальности, руководствоваться фактами и ставить перед собой достижимые цели.

Достижимые цели могут указать нам направление и дать нам движущую силу и мужество для продвижения вперёд, позволяя нам, сталкиваясь с трудностями и неудачами, сохранять твёрдую веру и смело идти вперёд.

В период Весны и Осени государство Юэ было разгромлено государством У, и царь Юэ Гоцзянь был вынужден просить мира у царя У Фуча, отправившись в У в знак покорности. Гоцзянь терпеливо переносил унижения в У, и, вернувшись на родину, он не поставил перед собой сразу же нереалистичной цели «быстро разгромить У и отомстить за прежнее унижение», а, исходя из слабой на тот момент мощи государства Юэ, разработал стратегию «десять лет на накопление сил, десять лет на обучение». Гоу Цзянь доверил важные посты Фань Ли, Вэнь Чжуну, Цзи Жаню и другим, терпел лишения и развивал производство, увеличивал население, тренировал армию, постепенно накапливая силу. Одновременно он поддерживал дружеские отношения с тремя государ-

ствами — Ци, Цзинь и Чу, что позволило государству Юэ постепенно восстановить свою мощь. В конце концов, государство Юэ стало сильным, Гоу Цзянь успешно отомстил и уничтожил государство У.

Основная причина, по которой государство Юэ в конечном итоге смогло уничтожить государство У, заключалась в том, что царь Юэ Го Цзянь исходил из реальности, руководствовался фактами и поэтапно ставил достижимые цели. Так какие же цели можно считать достижимыми? Чем легче их достичь, тем лучше?

Во-первых, цель должна быть конкретной и чёткой. Например: «В этом году я сдам единый национальный экзамен на получение сертификата сертифицированного бухгалтера» или «За три месяца я похудею на пять килограммов». Такие конкретные и чёткие цели позволяют нам ясно понимать, какие действия необходимо предпринять и какого результата нужно достичь. Напротив, такие расплывчатые цели, как «Я хочу добиться успеха» или «Я хочу стать лучше», затрудняют поиск отправной точки для их достижения.

Во-вторых, достижение цели должно соответствовать нашим собственным способностям и условиям. Если цель слишком высока и значительно выходит за пределы наших возможностей, это может вызвать разочарование и уныние, а в некоторых случаях даже привести к потере уверенности в себе и отказу от дальнейших усилий из-за невозможности её достижения. Например, для человека, не имеющего никаких

навыков каллиграфии, поставить перед собой цель «стать каллиграфом за год» явно нереалистично. Но если поставить цель «за год освоить основные приёмы каллиграфии и научиться самостоятельно создавать простые произведения», то её вполне можно достичь, и на этой основе можно с уверенностью развиваться дальше.

Наконец, достижение цели не должно быть слишком лёгким, а должно представлять собой определённый вызов. Только амбициозные цели могут побуждать нас постоянно учиться, расти и совершенствоваться. Именно в процессе достижения цели наши способности и качества могут постоянно повышаться.

Итак, как же действовать в меру своих сил и ставить достижимые цели?

(1) Нам необходимо провести всесторонний анализ своих знаний и навыков, опыта работы, личностных особенностей, а также имеющихся ресурсов. Например, если мы хотим открыть собственное дело в какой-либо сфере, нам нужно оценить свои профессиональные знания в этой области, понимание рынка, финансовые резервы, круг знакомых и т. д.

(2) При постановке целей мы должны в полной мере учитывать внешнюю среду и условия. Тенденции развития общества, рыночный спрос, конкурентная ситуация в отрасли и т. д. — всё это влияет на достижение поставленных целей.

(3) Мы можем разбить долгосрочные цели, которые трудно достичь за короткий срок, на несколько небольших целей.

Грандиозные долгосрочные цели часто кажутся недостижимыми, что вызывает чувство страха. Если мы разбиваем их на ряд краткосрочных, конкретных и измеримых небольших целей, это позволяет нам более ясно видеть путь к достижению цели и с уверенностью идти к ней.

(4) По мере роста наших собственных способностей и изменения внешних условий наши цели также необходимо своевременно корректировать и совершенствовать. Под корректировкой здесь подразумевается не произвольное изменение целей, а оптимизация конкретных шагов и показателей при сохранении общего направления.

В целом, действовать в меру своих сил и ставить достижимые цели — это рациональный и прагматичный подход к жизни. Он позволяет нам не впадать в отчаяние из-за слишком высоких целей и не растрачивать свой потенциал из-за слишком низких. Давайте, опираясь на глубокое понимание самих себя, ставить те достижимые цели, которые способны раскрыть наш потенциал и вести нас вперёд.

15. Перестаньте стремиться к недостижимому, начинайте с ближайшего и самого простого

В современных условиях многим людям не удастся успокоиться и реализовать свои идеалы. Часто бывает, что люди ставят перед собой слишком высокие цели, но при этом делают очень мало. Они представляют себе будущее в самых грандиозных красках, но при этом не обладают практически никакими навыками и аналитическими способностями, не желают

приступать к делу и в конечном итоге обречены на провал. Такое отношение к жизни мы обычно называем «стремлением к недостижимому».

Стремление к недостижимому — это нестабильное состояние ума, которое заставляет нас теряться в нереальных фантазиях и упускать из виду ближайшие возможности и вызовы. Люди, склонные к этому, зачастую не учитывают свою реальную ситуацию, не начинают с ближайшего и самого простого, и в итоге ничего не достигают.

Начинать с ближайшего означает, что мы должны уделять внимание деталям настоящего момента и серьезно относиться к каждой задаче, которая стоит перед нами. Будь то простая работа или, казалось бы, незначительная возможность для обучения, все это может стать фундаментом для накопления опыта и повышения наших способностей. Например, выпускник университета, только что начавший карьеру в сфере продаж, если будет внимательно относиться к каждому обратному звонку клиенту и вести протоколы каждой встречи, постепенно освоит рабочий процесс продаж, овладеет навыками продаж и заложит прочную основу для выполнения более важных задач в будущем. Дела, которые находятся рядом, могут казаться обыденными, но именно накопление этих обыденных дел создает неординарное будущее.

Начинать с самого низа означает отбросить высокомерие, сохранять скромность и не пренебрегать ни одной мелочью.

Низ не означает ничтожность, а является отправной точкой, с которой мы начинаем накапливать силы и закалять волю. Многие успешные люди прошли через опыт начала с самого низа.

В «Книге Поздней Хань» записано, что знаменитый государственный деятель Чэнь Фань уже в пятнадцать лет имел грандиозные устремления и считал своим долгом заботиться о всей стране. Однако Чэнь Фань каждый день погружался в чтение, не обращая внимания на беспорядок в своей комнате и редко прибирая её. Однажды друг его отца, Сюэ Цинь, увидев такой беспорядок в комнате, спросил его, почему он не убирает. Чэнь Фань ответил: «Настоящий мужчина, живя в этом мире, должен привести в порядок небо, зачем же ему заботиться об одной комнате?» Сюэ Цинь тут же возразил: «Если ты не можешь прибрать одну комнату, как же ты сможешь привести в порядок весь мир?» Имея в виду, что для управления государством и мира необходим тщательный подход к каждой конкретной задаче, и если человек не готов заниматься даже такой мелочью, как уборка комнаты, то в будущем он, вероятно, не сможет справиться и с более важными делами. Чэнь Фань внезапно осознал свою ошибку, после чего стал еще строже требовать к себе и в конечном итоге добился больших успехов.

История Чэнь Фана учит нас, что во всём нужно начинать с мелочей, с самого низа, и не стремиться к недостижимому. В современном обществе быстрый темп жизни и острая

конкуренция делают нас всё более нетерпеливыми. Многие мечтают о мгновенной славе и богатстве, не желая прилагать долгосрочных усилий, и явления, когда люди стремятся к недостижимому, встречаются на каждом шагу. Однако настоящий успех никогда не бывает случайным: он требует от нас успокоиться и шаг за шагом идти по жизни, не торопясь.

Как же перестать стремиться к недостижимому?

Во-первых, нам необходимо четко осознавать себя. Понять свои интересы, сильные стороны и уровень способностей, чтобы поставить перед собой реалистичные цели. Поставленные цели должны быть достаточно амбициозными, чтобы раскрыть наш потенциал, но в то же время оставаться в пределах наших возможностей, чтобы мы могли их достичь. Во-вторых, нам нужно развивать в себе терпение и настойчивость. Путь к успеху полон неудач и трудностей, и только благодаря постоянным усилиям и непоколебимой вере мы сможем преодолеть все препятствия и достичь поставленных целей.

Путь в тысячу ли начинается с одного шага. Если мы перестанем строить воздушные замки, будем твердо стоять на земле и начнем с малого и простого, то обязательно сможем воплотить свои мечты в жизнь и обрести свою собственную блестящую судьбу.

16. Взвешивать все «за» и «против», соблюдать меру при принятии решений

В жизни мы часто сталкиваемся с различными выборами

и необходимостью принимать решения. Будь то такие важные вопросы, как стратегия компании, или мелочи повседневной жизни, будь то серьезные решения или незначительные выборы — во всех случаях нам необходимо взвешивать все «за» и «против» и соблюдать меру при принятии решений, только так мы сможем двигаться к более светлому будущему.

Взвешивание всех «за» и «против» и соблюдение меры при принятии решений — это процесс рационального мышления. Он требует от нас, чтобы при принятии решений мы не только видели сиюминутную выгоду, но и учитывали долгосрочные последствия; не только обращали внимание на преимущества, но и трезво осознавали потенциальные риски и недостатки. Например, при выборе работы нельзя руководствоваться только высокой зарплатой; необходимо учитывать интенсивность труда, возможности карьерного роста, а также то, повлияет ли она на качество жизни и физическое и психическое здоровье. Точно так же при выборе стартап-проекта нельзя ориентироваться исключительно на возможную высокую доходность, игнорируя рыночные риски и неопределённость. Только всесторонне взвесив все «за» и «против», можно принять более мудрое решение.

Умение правильно дозировать решения — это мудрость и искусство. Это означает, что в процессе взвешивания всех «за» и «против» мы должны найти оптимальный баланс, не рискуя и не действуя слишком радикально, но и не проявляя

консерватизма и не отступая.

В процессе становления династии Лю Бан Чжан Лян принимал участие практически во всех важных стратегических решениях, внося огромный вклад в дело. После того как власть над страной была впервые установлена, Чжан Лян начал не выходить из дома, постепенно перейдя от статуса «учителя императора» к статусу «гостя императора», следуя принципу поведения, согласно которому можно быть и не быть, можно действовать и можно воздерживаться. В жестокой борьбе, которую Лю Бан вел в начале эпохи Хань за уничтожение князей, не принадлежавших к династии, Чжан Лян также крайне редко участвовал в разработке планов; в открытых и скрытых интригах императорской семьи он также строго придерживался принципа «не вмешиваться в дела близких». Когда пришло время награждать за заслуги, Чжан Лян добровольно отказался от предложенного Лю Баном феодального владения в Ци, включавшего тридцать тысяч домохозяйств, и выбрал место Лю, где впервые встретился с Лю Баном, чтобы уединиться. С тех пор он отрекся от всех мирских дел и посвятил себя спокойному отдыху. Чжан Лян точно уловил меру в принятии решений, не утратив уже полученных выгод и не повторив судьбу таких людей, как Хань Синь.

Столкнувшись со сложной обстановкой и переплетением интересов, Чжан Лян умел точно оценивать ситуацию, соблюдать меру в принятии решений и делать мудрый вы-

бор, что позволяло ему достигать своих целей или избегать ненужных рисков. Такая мудрость в принятии решений и умение соблюдать меру служат ценным примером для потомков.

В истории есть множество примеров, когда неправильное сопоставление выгод и убытков или ошибочные решения приводили к поражению. «Потеря Ма Суй Цзетин» — один из типичных примеров.

Ма Су, живший в эпоху «Трёх царств», при обороне Цзетина, ослеплённый самонадеянностью, не послушался указаний Чжугэ Ляна, отказался от города и решил разбить лагерь на горе, полагая, что занимает выгодное положение и может атаковать с высоты. Однако он не учёл в полной мере риск перекрытия водоснабжения, а также силу и тактику вражеской армии. В итоге Цзетин был потерян, а Ма Су лишился жизни из-за своего ошибочного решения.

Напротив, Чжугэ Лян, принимая решение о северном походе, тщательно обдумал ситуацию, глубоко проанализировал такие факторы, как сила государств Шу и Вэй, политическая обстановка и географические условия, а также взвесил все «за» и «против». Хотя северный поход в конечном итоге не увенчался успехом, его процесс принятия решения продемонстрировал важность взвешивания всех «за» и «против» и соблюдения меры.

Чтобы взвесить все «за» и «против» и соблюсти меру при принятии решений, нам необходимо выполнить следующие

три условия:

(1) Мы должны проводить тщательные исследования и изучать вопрос, собирая как можно больше информации. Только обладая обширными знаниями и информацией, глубоко понимая ситуацию и предвидя возможные последствия, можно провести эффективный анализ и оценку, а также принять разумное решение.

(2) При принятии решений мы не должны ограничиваться одним-двумя вариантами, а должны расширять кругозор и придумывать несколько жизнеспособных альтернатив. По каждому возможному варианту решения необходимо провести оценку рисков, предсказать возможные неблагоприятные последствия и оценить вероятность их наступления.

(3) В процессе принятия решений мы должны сохранять хладнокровие и объективность, избегая влияния эмоций, предвзятости и мнений других людей. В то же время нам необходимо постоянно развивать свою способность к суждению и проницательность, учиться отсеивать мешающие факторы и анализировать проблемы с помощью рационального мышления. Одним словом, чтобы найти золотую середину в принятии решений, необходимо комплексно учитывать различные факторы и уравнивать интересы всех сторон, чтобы принять решение, которое будет одновременно разумным и уместным.

17. Найти баланс между «быстрыми действиями» и «взвешенными шагами»

В современных условиях жесткой конкуренции и стремительно меняющейся социальной среды как личностное развитие, так и деятельность предприятий сталкиваются с вызовом: как найти баланс между «быстрыми действиями» и «взвешенными шагами».

Быстрые действия помогают нам ухватить мимолетные возможности и опередить конкурентов. В то же время осторожные шаги обеспечивают устойчивость наших действий и снижают риски. Как найти баланс между этими двумя подходами и добиться наилучших результатов — это важная тема, заслуживающая глубокого изучения.

Быстрые действия обладают значительными преимуществами. Те люди или компании, которые способны оперативно принимать решения и воплощать их в жизнь, часто выделяются на фоне конкурентов. Например, когда только зародились прямые трансляции в социальных сетях, некоторые стримеры быстро вошли в эту сферу и, благодаря постоянному обучению и практике, накопили огромное количество подписчиков и богатства. Точно так же некоторые платформы коротких видео, появившись на рынке в самом начале его становления, быстро запустили и постоянно оптимизировали свой контент, точно удовлетворяя потребности пользователей с помощью алгоритмов рекомендаций, и быстро завоевали рынок.

Однако в процессе развития как отдельных людей, так и компаний простое стремление к оперативности может при-

вести к целому ряду проблем. Без тщательного планирования и подготовки поспешные действия могут привести к ошибочным решениям и растрате ресурсов. Например, в личной жизни импульсивное увольнение с целью открытия собственного дела может повлечь за собой огромные риски и давление, а то и вовсе привести к затруднительному положению. Еще один пример: отрасль велопроката когда-то развивалась стремительными темпами, множество компаний устремились на рынок, быстро выйдя на него и выпустив огромное количество велосипедов. Однако из-за недостаточного учета рыночного спроса и вопросов операционного управления многие компании в конечном итоге обанкротились из-за разрыва финансовой цепочки.

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.