

ПРИНЯТЬ
— НЕ ЗНАЧИТ
СОГЛАСИТЬСЯ

ЧУЖАЯ ПРАВДА

ХАЙРУЛЛИН АИРАТ

Айрат Ахсанович Хайруллин

Чужая правда

http://www.litres.ru/pages/biblio_book/?art=72210301

SelfPub; 2025

Аннотация

Владелец небольшой автозаправки Владимир Кузнецов сталкивается с жалобой клиента на качество бензина. Несмотря на уверенность в том, что топливо качественное, он принимает неожиданное решение – не спорить, а выслушать и помочь. Этот случай становится началом его философского переосмысления природы истины и справедливости.

Повесть раскрывает всю идею: у каждого человека своя правда, основанная на личном опыте. Главный герой учится принимать чужую точку зрения, не отказываясь от своей, и находить решения посредством понимания, а не посредством доказательства собственных прав.

История показывает, как этот подход трансформирует не только бизнес-героя, но и его заботу о людях. Центральный принцип произведения: «Принять – не значит согласиться» – становится ключом к успешному разрешению конфликтов и построению доверительных отношений.

Айрат Хайруллин

Чужая правда

Глава первая. О природе справедливости

В этой истории, как и во всякой истории о человеческой природе, важно понимать: справедливость – понятие относительное, как скорость света в теории Эйнштейна. Она зависит от системы отсчёта, от того, кто её измеряет и в каких координатах находится наблюдатель.

Владимир Петрович Кузнецов, сорока трёх лет от роду, владелец небольшой автозаправочной станции на окраине Подмосковья, узнал об этом в один серый четверг, когда октябрьское небо висело над землёй застиранной простынёй, а дождь барабанил по крыше его офиса с упорством коллектора, требующего просроченный платёж.

– У вас бензин разбавленный, – сказал мужчина в дорогом пальто, выйдя из чёрного «Мерседеса». Сказал – не кричал, не возмущался – просто констатировал факт, как судмедэксперт констатирует причину смерти.

Володя – так звали его все, кроме налоговой инспекции, – почувствовал, как внутри что-то сжимается. Не от страха, нет. От несправедливости. Он-то знал, что бензин чистый. Знал, потому что покупал его на той же нефтебазе, что и крупные сети. Знал, потому что проверял качество каждую неделю собственными приборами, купленными не на китай-

ском рынке, а в серьёзной компании. Знал, потому что его совесть была чиста, как этот самый бензин.

– Как так? – возмутился он, и в голосе его прозвучали нотки, которые услышал бы любой психолог: удивление, обида, растерянность. – Я же беру топливо там же, где «Лукойл» и «Газпром»! У меня всё чистое, неразбавленное! Я могу это доказать!

Мужчина в пальто посмотрел на него взглядом, в котором не было ни злобы, ни агрессии – только усталость человека, привыкшего к тому, что его обманывают.

– Доказать? – переспросил он. – Кому? Мне? Моей машине, которая теперь дёргается на светофорах? Или моему механику, который говорит, что придётся промывать всю топливную систему?

И вот тут, в этот самый момент, Володя понял нечто важное. Нечто, что изменит его подход к жизни, к бизнесу, к людям вообще. Он понял, что истина – это не то, что есть на самом деле. Истина – это то, что чувствует человек, стоящий перед тобой.

Глава вторая. Анатомия конфликта

Володя вспомнил, как год назад его жена Ира лежала в районной больнице после операции. Простая операция, рутинная, как говорили врачи. Но что-то пошло не так. Не смертельно не так, но достаточно не так, чтобы Ира провела в больнице не три дня, как планировалось, а целых две недели.

– Вы меня плохо прооперировали, – сказала тогда Ира хирургу. – Я же чувствую, что что-то не так.

– Операция прошла успешно, – отвечал врач, показывая анализы и снимки. – Все показатели в норме. Просто организм у вас восстанавливается медленнее, чем обычно.

– Но я же чувствую, что плохо! – настаивала Ира.

И врач был прав. Формально. Технически. Юридически. Но Ира тоже была права – по-человечески. Она действительно чувствовала себя плохо. Её боль была реальна, её страхи были обоснованы, её недовольство – справедливо.

Стоя теперь перед мужчиной в дорогом пальто, Володя вдруг понял: он сам в той же ситуации, что и врач. Он формально прав, но человечески... Человечески клиент тоже прав. Его машина действительно дёргается. Его недовольство реально. Его претензия справедлива – для него.

– Послушайте, – сказал Володя, и голос его стал мягче. – Я не обладаю всей информацией. Я обязательно разберусь. Решение будет принято в вашу пользу.

Мужчина в пальто удивлённо поднял брови. Он явно ожидал спора, препирательств, попыток доказать, что всё в порядке.

– Правда? – переспросил он.

– Правда. Но мне нужно время, чтобы разобраться.

– Сколько времени?

– До завтра. Можете оставить номер телефона?

Глава третья. Философия принятия

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.