Профессиональная Психотерапевтическая Лига

Анализ взаимодействий

Макарова Галина Анатольевна
Кандидат психологических наук

Зачем мы общаемся?

- Как **биологические существа** мы испытываем «жажду стимула»:

  потребность в физической и умственной стимуляции. Это залог выживания и эволюции

- Как **социальные существа** мы испытываем:

  потребность в любви и признании.

Виды взаимодействия

поглаживание ***пинок*** ***без чувств***

Поглаживание – единица признания (уважения и любви), получив переживаем позитивные чувства. Позитивная стимуляция, заставляет человека стремиться получать поглаживания вновь и вновь.

Пинок вызывает негативные чувства и боль. Негативная стимуляция лучше её отсутствия.

Безразличие (равнодушие, взаимодействие без чувств, отсутствие стимулов)– нет ответа на предложение общаться. Игнорирование чувств , мыслей и самого существования партнера по общению – самый болезненный вид общения.

Поглаживания и пинки бывают:

вербальные (слова, речь, письмо)
невербальные (мимика, жесты, позы, язык тела)

условные (за дело): «Вы хорошо работаете»
безусловные (кто ты есть): «Вы специалист высшего класса»

визуальные (цвета и образы) аудиальные (звуки, голос, тембр, высота)
кинестетические (телесные ощущения)
вкусовые ароматические

Дают за физические данные («У тебя глаза красивые и ноги длинные»)
психологические («Ты добрая. С тобой хорошо»)
социальные («В нашем отделе вы самая перспективная»)

искренние (Я так рад тебя видеть)

фальшивые поглаживания = скрытый пинок

«Наверное, вы всё понимаете,

хотя производите впечатление недалекого человека».

Деньги – универсальное

условное

поглаживание!

Стратегии умелого менеджера

относительно себя и других

регулярно использовать поглаживания

- давать искренне и конгруентно, когда слова, мимика и поведение не расходятся. Не быть фальшивым.
- разнообразить виды поглаживаний
- чаще давать безусловные поглаживания
- условными поглаживаниями закреплять желаемое поведение и успехи, в том числе деньгами.
- избегать самому уклонения от поглаживаний и бороться с этим у других людей.
- просить поглаживаний, когда это нужно.
- предпочитать «Золотые пинки» («Ты можешь лучше»).

Каждая организация создает свою поглаживающую и пинающую среду – эмоциональный климат.

Поглаживания для нас намного полезнее и важнее пинков и безразличия.

И важно специально заниматься поглаживаниями, поскольку жизнь в нашей стране сама по себе обеспечивает нам большое количество пинков и безразличия.