

Профессиональная Психотерапевтическая Лига

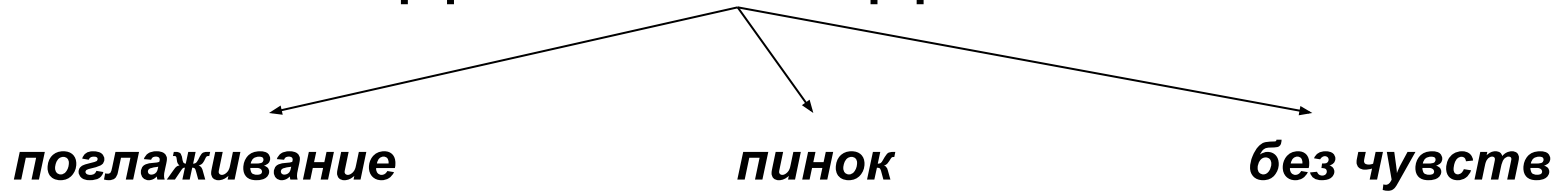
Анализ взаимодействий

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 – 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.