



Як налагодити стосунки з іншими

Тренінг

Існує багато різних стратегій поведінки: домінування, партнерство, уникання... Усі ми різні й по-різному вибудовуємо взаємини з людьми, які нас оточують. Тому, можливо, варто замислитися, і перш ніж починати змінювати світ, спробуємо змінити себе?

Любов СОКОЛ, кандидат психологічних наук, м. Київ

Мета: підвищувати групову згуртованість; вчитися знімати бар'єри на прояв почуттів і емоцій.

Хід тренінгу

I. Вітання

Завдання 1. Кожен учасник по черзі вимовляє своє ім'я, але з різною інтонацією. Завдання кожного наступного учасника — «не повторитися».

Завдання 2. Перевірка запам'ятовування імен.

Доброволець стає в центр кола. Керівник просить усіх учасників устати й повернутися спиною до добровольця. Учаснику, який стоїть у центрі кола, слід підійти до того, чие ім'я він запам'ятав, і, поклавши йому руку на плече, сказати: «Здрастуй, ти... (назвове ім'я)». Якщо ім'я назване правильно, учасник повинен повернутися до добровольця обличчям, усміхнутися йому й сісти на стілець.

II. Теоретична частина

Багато хто з нас у певний момент ставив перед собою такі запитання:

- «Хіба я настільки привабливий, як інші з мого оточення?»
- «Якщо Петро можете купити будинок у центрі, чому я не можу?»
- «Чому люди не звертають уваги на мене?»
- «Що я можу зробити, щоб мати більше друзів?»

Кожне з цих запитань стосується взаємин з іншими людьми — надзвичайно важливої частини нашого життя.

Досліджуючи це важливе питання, ми можемо сподіватися, що будемо краще розуміти людську поведінку. Сприйняття себе у відносинах з іншими, порівняння з іншими людьми — важливий чинник розвитку нашої особистості.

Як ми сприймаємо себе стосовно інших? Ми високі або низькі? Привабливі або непривабливі? Розумні або дурні? Високого чи низького положення у шкалі престижності? На ці запитання не може бути відповіді без порівняння себе з іншими. Наше життя і відчуття самих себе — це питання сприйняття та оцінки себе стосовно інших людей. Хоча було б помилкою сказати, що наші міжособистісні відносини це все, що визначає самосприйняття. Тим не менш правильно, що ці відносини є найважливішими чинниками в самовідчутті.

Почуття привілеюваності або зневаги порівняно з іншими. Зазвичай ми порівнюємо наші привілеї й нашу зневагу з інтересами інших людей, тобто ми порівнюємо себе з іншими, які перебувають із нами в одному човні.

Наприклад, батьки часто помічають, як їхні діти (якщо їх у сім'ї двоє і більше) часто хочуть бути рівними і дуже вимогливі: лягати спати в один і той самий час, що й старші брати або сестри, їсти таку ж їжу тощо. Чому це проблема з рівними привілеями? Шкодливе за все діти зацікавлені в рівних привілеях тому, що для них вони означають батьківську любов і привітність.

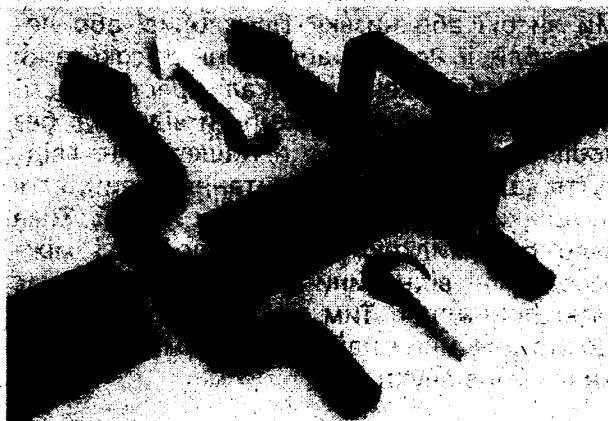
У дорослому світі ми також виявляємо велику заклопотаність щодо привілеїв. Наприклад, офіцери військової служби зазвичай отримують



ють більше привілеїв, ніж ті, хто нижчий від них за рангом. Привілеї офіцера у сфері бойових дій фактично можуть бути нижчими, ніж у офіцера в тилу, але якщо бойовий офіцер відчуває себе привілейованим, він може бути цілком задоволений наявним станом речей.

В якості ще однієї ілюстрації людина зазвичай оцінює свою зарплату по відношенню до заробітної плати тих, кого вона відчуває рівними собі за стажем, досвідом роботи тощо. Іншими словами, ми порівнюємо нашу долю з іншими людьми, які перебувають із нами в рівному положенні.

Як ми оцінюємо наш статус, залежить від людей, із якими ми себе порівнюємо. Банківський службовець може бути цілком задоволений престижем і умовами своєї роботи порівняно з робітниками інших галузей. Але коли він порівнює себе з людьми у своїй професійній групі, він може відчувати себе відносно знедоленим. У цілому, однак, існує деяка конкретна група, зазвичай одна, з якою ми найчастіше порівнюємо себе.



Постановка цілей у порівнянні себе з іншими. Ми не тільки порівнюємо наші привілеї та обмеження (депривації) з іншими, ми також ставимо перед собою цілі стосовно продуктивності інших. Тобто ми очікуємо бути на рівні інших людей, які перебувають у такому ж статусі.

Ми прагнемо досягти успіху серед тих, хто, як вважаємо, поступається нам за здібностями. З іншого боку, ми не робимо того ж стосовно інших осіб, яких ми сприймаємо як таких, що переважають нас у здібностях. Є багато прикладів цього процесу постановки цілей, у процесі порівняння себе з іншими. Хлопчик, який бачить, що молодший обганяє, його буде до-

кладати більше зусиль для того, щоб перевершити свого молодшого суперника.

У нашій культурі, орієнтованій на досягнення, це дуже легко — стимулювати дитину старшого віку перебувати перевершити молодшого. Іншим прикладом є вчений, який відчуває, що його власна робота просувається досить добре, але в один прекрасний день виявляє, що колишній однокласник уже опублікував велику частину дослідження.

Цей учений стає мотивованим, щоб наслідувати цей стандарт. Та сама тенденція проявляється у світі бізнесу. Припустімо, бізнесмен вважає, що фірма-конкурент створила нову філію в ексклюзивному діловому районі. Він може відчувати, що його бізнес-суперники були більш заповзятливими, і він теж буде проявляти ініціативу в створенні філії.

У попередніх прикладах, коли людина розглядає результати інших (рівних собі або підлеглих), вона прагне встановити свої стандарти відповідно до їхніх досягнень. Тепер розглянемо випадок людини, яка оцінює досягнення інших як такі, що перевищують її власні, і як це впливає на її власну мотивацію. У маленькому містечку хлопчик є досить хорошим учнем у середній школі. У нього є друг у старшому класі, якого він розглядає як такого, що вчиться значно краще за нього самого. По закінченні школи друг хлопчика стає студентом університету. В університеті вчитися досить важко і з часом його відраховують за неуспішність. За таких умов хлопчик, ще навіть не спробувавши своїх сил при вступі в університет, заздалегідь вважає себе нездатним там вчитися (адже його старшому другові це не вдалося!).

Тому він знижує планку і по закінченні школи навіть не намагається подолати цей рубіж.

Висновок із цього прикладу й наведених вище в тому, що порівняння з іншими відіграють важливу роль у визначенні наших цілей.

Дезадаптовані (неприспосовані) стосунки. Ми обговорили наші соціальні відносини в тому сенсі, як ми сприймаємо самих себе по відношенню до інших людей. Давайте тепер розглянемо такі відносини з позиції того, які існують форми їхньої регуляції.

Огляд різних форм неприспосованих відносин допоможуть нам зрозуміти труднощі в соціальних відносинах і підготувати нас для обговорення, як такі відносини можуть бути поліпшені. Розглянемо кілька способів того,



як налагодити стосунки з іншими людьми. Серед тих, кого ми будемо обговорювати, це люди:

- залежні від інших;
- домінуючі над іншими;
- які бунтують проти інших;
- які уникають інших.

Залежність від інших. Залежна від інших людина може спробувати ужитися з іншими людьми, перебуваючи при цьому в залежному від них становищі. Вона може звернутися до впливових людей за підтримкою і навіть спробувати утворити союз із тими, хто володіє владою або престижем. Така людина може навіть уєсливо спілкуватися серед важливих для неї осіб.

Залежна людина зазвичай демонструє чітко регламентовану, тиху, скромну поведінку. Втім це не обов'язково відповідатиме реальному стану речей.

Швидше за все, залежна людина намагається захистити себе від покарання і шукає любові та підтримки інших. Коли ми дивимося на залежну від інших людину, то зазвичай бачимо дитину, яка прагне любові. Цілком можливо, що в дитинстві така людина відчувала неприйняття з боку оточення. У зрілому віці вона побоюється інших і не хоче робити нічого, що може бути не прийнято іншими або сприйнято вороже.

Якщо залежна людина знає про таку ворожість, її подальша тривога може спонукати діяти її таким чином, щоб уникати цієї ворожості.

Хоч залежна людина й може отримати багато переваг, вона часто обурюється своєю залежністю. Її почуття власної гідності знаходяться під загрозою, і принаймні деякі з її потреби не задоволені.

Домінування над іншими. Замість того щоб налагоджувати партнерські стосунки з іншими людьми, деякі люди можуть спробувати домінувати над ними. Тобто вони можуть спробувати бути настільки сильними, щоб підкорити інших людей своїй волі. Часто люди, які звикли домінувати над іншими, намагаються використовувати їх у своїх цілях. Керівник, наприклад, може бути жорстким зі своїми підлеглими. Домінуючий тип людини може спробувати перевершити інших у будь-якому типі конкурентних ситуацій: якщо це студент, він може намагатися бути найкращим у різних видах спорту або в навчанні; якщо ж бізнесмен — спробувати стати найсильнішим і найуспішнішим у своїй галузі. Людина, яка використовує домінуючі відносини з іншими, оцінює зазвичай широкий спектр ситуацій як конкурентних.

Характер домінування над іншими часто трапляється в бізнес-організаціях. Керівник може спробувати створити патерналістську модель, тобто взяти на себе роль доброзичливого самодержця. Він може попросити своїх співробітників приходити до нього щоразу, коли у них є особисті проблеми, і навіть допомагати їм в особистих справах. Така роль підвищує його самооцінку, змушуючи відчувати себе важливим і щедрим. До тих пір, доки його співробітники грають правильно залежну роль у відносинах із ним, керівник може неперервно працювати, і його співробітники отримуватимуть бонуси від таких взаємин. Однак нерідко такий стан речей переводить співробітників у залежне становище.

Часто людина, яка прагне панувати над іншими, відчуває потребу бути важливою і значимою для інших і себе самої. Можливо, в неї є певне почуття неповноцінності. Існує велика ймовірність того, що людина домінуючого типу глибоко потребує любові від інших людей. Зазвичай вона заперечує, що має таку потребу. Вона може сказати, що такі почуття просто сентиментальні.

Бунтівники проти інших. Ще одна модель відносин з іншими людьми — бунтівники проти інших. Тут людина бореться проти інших, бунтує проти спроби керувати нею в усіх формах. Вона пручається відповідним правилам і сприймає будь-які вимоги як особисту образу. Чому людина повстає проти інших? Які ж потреби задовольняє така поведінка? Для пояснення такої поведінки ми зазвичай маємо



Зображення з: www.blog.belatrixsf.com



повернутися до дитячого досвіду як джерела труднощів.

Людина, яка повстає проти людей, переважно не ототожнює себе з ними, тобто вона не зацікавлена в їхньому добробуті. Не відчуваючи любові до себе, вона не може любити інших. Таке бунтарство людини стосується будь-кого, хто бере на себе домінуючу авторитарну роль у спробі контролювати її.

Уникнення інших. Ще одним неефективним способом спілкування з людьми є уникнення їх. Можна уникнути інших фізично. Індивідуальна робота чи навчання дає людині змогу уникнути інших фізично, так що вона дійсно не повинна підлаштовуватися під них. Поки така людина може бути сама, вона не повинна стикатися з проблемами у спілкуванні з іншими людьми.

Людина також може психологічно уникати інших. Тоді вона може залишити всі особисті контакти на поверхневому рівні. Звісно вона проводить разом з іншими людьми певну частину свого часу, але її контакти виключають глибину. Такі люди не можуть «глибоко» дружити. Їхнє особисте життя відкрите лише частково. Коли люди запитують про особисті справи, відповіді можуть бути ухильними або формальними.

Чому людина вибирає уникнення інших? Чому вона приймає цей особливий спосіб ладнати з ними? Може, дійсно в неї не виходить спілкуватися? Напевно, в основі цієї моделі спілкування лежить страх перед іншими. Побояючись відмови, така людина зберігає всі особисті відносини у формальній площині. Не вимагаючи нічого більшого, вона знає, що їй не може бути відмовлено. Якщо вона буде взаємодіяти з іншими людьми на особистому рівні, то відчуватиме себе менш упевнено і припустятиме, що їй може бути боляче.

Інше відчуття, коли людина уникає оточення — це ненависть до людей. Ворожість може змусити її уникати інших. Почуття тривоги та провини, які люди супроводжують ворожість, також може бути полегшено униканням людей.

Це, ймовірно, справедливо, що страх перед іншими і неприязнь до них зазвичай ідуть пліч-о-пліч. Той, хто уникає інших, ймовірно, боїться не отримати любові від них. Самозахист помагає в запереченні потреби в любові.

III. Гра «Сліпий та поводитир»

Група розбивається на пари «сліпий—поводир». «Сліпий» заплющує очі. Завдання «по-

водитира» — провести «сліпого» по будинку, де проводиться тренінг (оберегаючи свого «плічопічного», попереджаючи про повороти, сходи тощо).

Потім учасники міняються ролями.

Обговорення

Під час обговорення доцільно запитати, чи не було учасникам страшно, чи впевнено вони себе почували, наскільки легко могли довіряти одне одному, наскільки приймали на себе відповідальність за безпеку іншого, які їхні відчуття при тактильній формі знайомства із предметами.

Окрім того, варто обговорити з учасниками, що їм заважає бути щирими з іншими людьми. Що, на їхню думку, сприяє відкритості у спілкуванні з оточенням? Ким легше бути: «поводирем» або «сліпим»? Чому?

IV. Вправа «Броунівський рух»

Учасникам пропонується заплющити очі й дві хвилини рухатися в будь-якому напрямку, зберігаючи повну тишу. Після двох хвилин руху ведучий плескає в долоні та просить учасників об'єднатися в пари на рахунок «раз, два, три».

Аналіз вправи проводиться за допомогою запитань:

- Чи була у вас певна стратегія поведінки, чи могли ви її дотриматися?
- Ви прагнули бути в центрі уваги, там, де більше людей, чи трималися осторонь?
- Що ви відчували, коли стикалися з іншими учасниками?
- Чи боялися ви, що вас хтось може зачепити, ушкодити?
- Чи боялися ви, що самі можете когось зачепити, ушкодити?
- Чи розплющували ви очі?
- Чи довгим видався вам час руху?
- Розкажіть якомога детальніше, як відбувалося ваше об'єднання в пари.

V. Підбиття підсумків

Звісно, спілкування з іншими людьми іноді потребує від нас певних зусиль, вміння переборювати свої комплекси, вчитися довіряти. Це не легко. Втім пам'ятайте: усе ми різні й у кожного з нас є свої «скелети в шафі». Але щире бажання налагодити дружні стосунки з оточенням важить набагато більше, ніж страх помилитися.