




LUDZKA
STRONA
ZARZĄDZANIA®
powered by Halibut



#4 PORCJA WIEDZY
SKUTECZNA KOMUNIKACJA –
MECHANIZM PROJEKCJI



Dzień dobry Nazywam się Wojciech Busiel i witam w filmowych pigułkach wiedzy z serii Psychologiczny Niezbędnik Szefa. W tym filmie chciałbym przybliżyć Państwu jeden z ważniejszych, moim zdaniem, mechanizmów psychologicznych, które wpływają na relacje i kształtują komunikację pomiędzy ludźmi, a mianowicie **mechanizm projekcji**. Jestem przekonany, że świadomość tego mechanizmu wiedza, z czego on wynika, jak się kształtuje jak wpływa na relacje pozwoli nam, jako szefom po pierwsze - budować lepsze relacje z ludźmi, po drugie - sprawniej, efektywniej komunikować się i po trzecie - zminimalizuje ryzyko, że nasze motywy, intencje będą opacznie spostrzegane przez ludzi, z którymi współpracujemy.

Czym jest mechanizm projekcji? **Mechanizm projekcji jest procesem automatycznym przypisywania drugiej osobie naszych wyobrażeń na temat intencji, motywów, które stoją za jej działaniami za jej zachowaniami. Dodatkowo mechanizm projekcji jest nieświadomy. To znaczy, że kiedy mu podlegamy nie zdajemy sobie sprawy z tego, że to co myślimy o powodach, motywach działania drugiej osoby jest tak naprawdę naszym wyobrażeniem, a nie tym co faktycznie kieruje drugą osobą.** I jeżeli tak się dzieje, że interpretacja odbiorcy jest różna od intencji nadawcy, no to dochodzi do zniekształcenia w procesie komunikacji i tym samym trudniej się nam jako ludziom dogadać ze sobą. Podam dwa przykłady, w których będziemy mogli zobaczyć na własnym doświadczeniu czym jest ten mechanizm projekcji.

Pierwszy przykład, kiedy to my dokonujemy projekcji na drugą osobę. Wyobraź sobie taką sytuację, że jest normalny dzień, nic szczególnego się nie dzieje idziesz korytarzem w swojej firmie i dzwoni Twój szef. I przez telefon mówi tylko lakonicznie "Za dziesięć minut u mnie". Co sobie pomyślisz w tej sytuacji? W którą stronę Twoje myśli pobiegą czy pomyślisz sobie, że o coś fajnego, super idę na spotkanie z nim czy może tam jak większość ludzi zrobisz szybciutko rachunek sumienia i pomyślisz czy aby nic złego się nie stało? Bez względu na to, w którą stronę pobiegą Twoje myśli, ale te myśli będą właśnie projekcjami.

I drugi przykład, w którym to nasze zachowania są obiektem projekcji innych ludzi. Wyobraź sobie taką sytuację, w której idziesz do zespołu z ważnym zadaniem, bardzo Ci zależy, żeby ludzie zaangażowali się w jego wykonanie. zdajesz sobie jednocześnie sprawę, że ostatnimi czasy dość mocno pracują, mogą być przeciążeni i kiedy zlecisz im to zadanie no to może się to spotkać z ich niechęcią. Więc jesteś gotów nieba im przychylić. Jesteś gotów dużo zrobić, żeby jakoś wyjść na przeciw im potrzebom tylko po to, żeby dopięli ten projekt, który dla nich masz. Wchodzisz do zespołu zaczynasz komunikować im zadanie Nie doszedłeś jeszcze do sedna sprawy, a już widzisz że kręcą nosem, są niechętni, patrzą na Ciebie bykiem, Myślisz sobie, że w ich głowach tworzy się obraz Ciebie, który jest bezlitosny, który nie liczy się z ich zdaniem, który jest tylko od dokręcania śruby. To co myślą oni na Twój temat to są najprawdopodobniej projekcje. **W każdej z tych dwóch sytuacji intencje nadawcy różniły się z interpretacjami odbiorcy. W każdej z tych sytuacji pomimo tego iż nadawca miał dobre intencje, dobre motywy, odbiorca odebrał je opacznie. Za to zniekształcenie odpowiedzialny jest właśnie mechanizm projekcji.**



Jak to działa z perspektywy teoretycznej? Podejźmy do flipchartu. Jest tak, że jako ludzie żyjemy w zamkniętych bańkach naszego wewnętrznego świata. Co to znaczy? To znaczy, że **nie mamy bezpośredniego dostępu do wewnętrznego świata drugiej osoby.** Dopóki druga osoba nam nie powie co myśli, co czuje jakimi intencjami, motywami się kieruje, jedyne do czego będę miał dostęp to dostęp do własnych wyobrażeń.

Świat wewnętrzny dla uproszczenia składa się z trzech ważnych parametrów. **Po pierwsze z obszaru myśli. Myśli czyli pewnej racjonalności logiki, w którym zawarta jest wiedza o nas samych i wiedza o świecie.** **Po drugie elementem świata wewnętrznego są nasze emocje.** W każdej chwili naszego życia przeżywamy jakąś emocję, coś czujemy i to stanowi pewien oddzielny od świata racjonalności element naszego przeżycia. **I trzeci element ważny naszego świata wewnętrznego to są różnego rodzaju doświadczenia. Przede wszystkim doświadczenia relacji z innymi ludźmi, które zbieramy na przestrzeni naszego życia. Od narodzin aż do tego momentu i które stanowią ważne zręby naszej osobowości, naszego charakteru.** Siłą rzeczy druga osoba, z którą się spotykamy w relacji w sytuacji komunikacji ma swój świat wewnętrzny, swoje myśli, swoje emocje w tym czasie. A także różne od naszych doświadczenia, które budują jej charakter. No i teraz w momencie w którym spotykają się dwie osoby jedna z nich zaczyna coś robić mówi to co mówi, mówi jakąś kwestię albo podejmuje się jakiegoś działania, ale nie wyjaśnia nam z jakich intencji z jakimi intencjami się kieruje, jakimi motywami. Pojawia się w naszej głowie jako obserwatorów, jako odbiorców znak zapytania. Dlaczego ona tak to robi? A ponieważ nasz umysł nie znosi pustki i musi jakoś na pojawiające się w głowie pytanie odpowiedzieć jedyne do czego ma dostęp, ma dostęp do własnych wyobrażeń, własnych doświadczeń, własnych emocji i żeby ta pustkę zapewnić wyprojektowuje nasze własne wyobrażenia na drugą osobę, przypisując te wyobrażone intencje tak jakby one były faktycznie realnie intencjami drugiej osoby.

Dlatego tak się właśnie dzieje, to właśnie przez ten mechanizm dzieje się to, że w momencie, w którym dzwoni do nas szef i mówi, że za chwilę u mnie, w mojej głowie rozpęda się film, który wrzuca w intencję i motyw szefa jakieś moje wyobrażenia. Ja nie wiem czy to będzie dobre czy złe spotkanie, ale coś już sobie na ten temat wyobrażam i do tego przygotowuję. Podobnie też na tej samej zasadzie kiedy pracownicy słyszą, że jest kolejne zadanie w ich głowie rozpoczynają się wyobrażenia dlaczego szef to nam daje? Czy on się z nami nie liczy? Czy on nam dokręca śrubę? Czy on nie rozumie, że u nas jest tak ciężko? To są właśnie te projekcje. Powstaje w tym momencie bardzo ważne pytanie. **Czemu tak się dzieje, że w tych sytuacjach, które podałem w przykładzie, ale w ogóle czemu tak się dzieje, że projekcja czyli nasze wyobrażenie na temat intencji i motywów drugiej osoby przybiera kierunek pozytywny albo negatywny.** To znaczy od czego to zależy, że my w danej sytuacji, w której pojawia się znak zapytania będziemy odpowiadać po dobrej lub po złej stronie mocy. **Odpowiedź tutaj tkwi w emocjach.** W tym czego doświadczamy w tej chwili. Ponieważ jest tak, że **emocje wyprzedzają myślenie.**



My jako ludzie najpierw czujemy, najpierw orientujemy się emocjonalnie w danej sytuacji czy będzie to trochę pozytywne czy trochę negatywne i emocje, które przeżywamy dochodzą pierwsze do naszego umysłu. Czy pierwsze się pojawiają w umyśle, a dopiero potem następuje myślowo racjonalna racja na temat tego co tutaj tak się dzieje. Dlatego też jest tak, że jeżeli w danej sytuacji moje emocje będą neutralne albo pozytywne jakaś większa tendencja do tego, że bym będzie większe prawdopodobieństwo do tego, żeby projekcje, które się pojawiły w mojej głowie przyjęły charakter **pozytywny**. No to jest przykład tego, że jeśli kogoś lubimy i nawet zajdzie on nam za skórę to mamy większą tendencję do tego, żeby jakoś mu wybaczyć, powiedzieć a on tak ma, a to się zdarzyło, a to nic wielkiego. I odwrotnie. W momencie, w którym w danej sytuacji ja czuję stres, czuję jakąś negatywną emocję, lęk, złość, gniew, niepokój to projekcje, które pojawią mi się w tym momencie jest większe prawdopodobieństwo, że przyjmą kierunek negatywny. Będę miał większe prawdopodobieństwo do tego będzie, że będę przypisywał drugiej osobie złą wolę, niechęć.

Podsumowując mechanizm projekcji pojawia się w każdej sytuacji interpersonalnej, w której mamy znak zapytania i nie wiemy dlaczego druga osoba mówi to co mówi i robi to co robi. Dodatkowo jeżeli w tej sytuacji będziemy przeżywać negatywne emocje albo my albo nasz rozmówca, pojawi się stres pojawi się lęk, gniew, to jest ogromne prawdopodobieństwo, że projekcje czyli wyobrażenia na temat naszych wzajemnych intencji jakie się pojawią przybiorą kierunek negatywny i będziemy sobie nawzajem przypisywać złą wolę lub niechęć. Dlatego myślę, istotne jest w roli lidera po pierwsze, **abyśmy zdawali sobie sprawę, że mechanizm projekcji funkcjonuje**. Zdawali sobie sprawę z tego, że on jest nieświadomy i że to co się dzieje w relacji możemy opierać na naszym wyobrażeniu. No i po drugie, **żebyśmy poświęcili trochę uwagi, trochę energii na to, aby minimalizować ryzyko pojawienia się negatywnych projekcji**. Zarówno po naszej stronie jak i po stronie osób, z którymi rozmawiamy. Jak to robić? Opowiem w następnym filmie i oczywiście zapraszam do udziału w Psychologicznym Niezbędniku Szefa czyli programie rozwoju umiejętności osobistych, menadżerskich, w których będziemy poznawać ten i inne mechanizmy. A przede wszystkim trenować, ćwiczyć umiejętności, aby weszły one nam w nawyk. Dziękuję.

ZAPRASZAMY DO KONTAKTU

HALIBUT GRUPA SZKOLENIOWA S.C



+48 61 84 85 999



ul. Ludwika Solskiego 10,
60-184 Poznań



halibut@halibut.pl



**LUDZKA
STRONA
ZARZĄDZANIA**[®]
powered by Halibut