



LUDZKA
STRONA
ZARZĄDZANIA®
powered by Halibut

#5 PORCJA WIEDZY
SKUTECZNA KOMUNIKACJA –
MINIMALIZOWANIE
NEGATYWNYCH PROJEKCJI



Dzień dobry. Witam w kolejnej wideo-porcji wiedzy, w której podzielę się tym co możemy robić, aby minimalizować negatywne projekcje. Zarówno w kontekście gdy my jesteśmy nadawcą komunikatów, jak i gdy jesteśmy odbiorcą zachowań czy wypowiedzi innych ludzi. Zapraszam.

Słowem wstępu co to są projekcje? **Mechanizm projekcji jest automatycznym i bardzo często nieświadomym mechanizmem, który polega na tym, że w sytuacji, w której nie wiemy dlaczego dana osoba zachowuje się w ten, a nie inny sposób, przypisujemy jej nasze własne myśli, nasze własne wyobrażenia, nasze własne intencje i rozumiemy tak jakby one były naprawdę jej motywami.** W różnych sytuacjach interpersonalnych prowadzi ten mechanizm bardzo często do pewnych nieporozumień, do pewnych napięć. W momencie, w którym nasze intencje w odbiorze czy w interpretacji odbiorcy się rozmywają, są inne albo kiedy my przypisujemy innym ludziom jakieś nieprawdziwe wyobrażenia. Szczególnie myślę mechanizm projekcji jest istotny w różnych sytuacjach stresujących, bo wtedy jest taka tendencja do tego, że przypisujemy innym ludziom albo inni ludzie nam przypisują złą wolę, niechęć, jakieś nieprawdziwe, fałszywe złe intencje. I tym samym cały proces komunikacji od samego początku narażony jest na różne kłopoty.

Co zatem możemy robić jako ludzie, aby minimalizować ryzyko negatywnych projekcji? Tego, że w kontekście, że w kontakcie z drugim człowiekiem, albo my będziemy się fałszywie domyślać tego co on sądzi albo on o nas będzie się domyślał nieprawdziwych rzeczy. Weźmy na warsztat najpierw tą sytuację, w której to my jesteśmy nadawcami komunikatu. Co możemy robić, aby minimalizować negatywne projekcje czy ryzyko negatywnych projekcji, kiedy to my jesteśmy nadawcami komunikatu.

Po pierwsze, warto jest, abyśmy uświadomili sobie co wnosimy do kontaktu. Uświadom sobie co wnosisz do kontaktu, do rozmowy z drugim człowiekiem. I mam tutaj na myśli takie ogólne kategorie czy ogólne stwierdzenia, które dotyczą powiedzmy naszej osobowości, naszego charakteru. Bo jako ludzie jesteśmy różni. Warto, żebyśmy mieli świadomość jak inni ludzie na nas reagują. Czy bardziej chcą być z nami w kontakcie czy bardziej jakoś się od nas oddalają. Czy są przy nas otwarci czy raczej są przy nas zamknięci. Czy czują do nas zaufanie czy może wręcz przeciwnie jakoś pojawiają się różne w ich głowach obawy. Warto, żebyśmy sobie uświadomili co my jako ludzie nasze osobowości Co my wnosimy do kontaktu z drugim człowiekiem Bo jeśli będziemy wiedzieć, że jakoś ludzie mogą na nas reagować, to tym samym będziemy mogli w swoich wypowiedziach i w swoich reakcjach jakoś modulować tą ich reakcję.

A po drugie uświadom sobie co wnosisz do kontaktu w danej konkretnej sytuacji. Szczególnie mam na myśli emocje z jakimi jesteśmy, bo często jakoś próbujemy te emocje ukryć. Często jesteśmy sami zestresowani daną sytuacją. Jakoś jesteśmy źli i przenosimy z innych kontekstów jakieś emocje do tej konkretnej rozmowy. I nasz rozmówca bardzo często reaguje w odpowiedzi właśnie na to. Na jakąś treść emocjonalną, którą niesie nasz komunikat A którego tak naprawdę my nie chcemy przekazywać.



Jeżeli będziemy świadomi samych siebie w tym momencie, swoich emocji, na pewno będziemy to mogli jakoś modulować. **A więc pamiętajmy, uświadommy sobie co wnosimy do kontaktu i w dużej skali i w mikroskali danego spotkania.**

Po drugie, **warto jest, aby minimalizować projekcję abyśmy wprost nazywali ludziom jaki jest cel danej rozmowy, danej interakcji, danej interwencji. Co my tak naprawdę chcemy oraz po drugie, abyśmy wprost nazywali ludziom intencje jakie za tym stoją, czyli dlaczego tego chcemy.** Jeżeli ludzie nie wiedzą jakie stoją zamiary za naszymi działaniami, to bardzo często się domyślają. Jeśli się domyślają, to się domyślają różnych swoich wyobrażeń, swoich intencji, swoich emocji. Na bazie własnych doświadczeń. Dlatego zachęcam, żeby w różnych sytuacjach, szczególnie w takich, w których domyślamy się, że mogą być jakoś stresujące dla nas czy dla drugiej osoby, wprost nazywać jaki jest cel rozmowy. „Zaprosiłem Cię tutaj, bo chcę Ci przekazać ważne zadanie”. „Zaprosiłem Cię tutaj, bo chcę z Tobą skonsultować pewien problem”. „Zaprosiłem Cię tutaj, bo chcę z Tobą porozmawiać o tym i o tym”. Zaprosiłem Cie tutaj i tak dalej i tak dalej. **Wprost nazywajmy ludziom cel rozmowy, ale po drugie dzielmy się tym, jakie są nasze intencje, co bym chciał w tej rozmowie osiągnąć, a co nie. Na czym mi zależy, a na czym mi nie zależy. Co bym chciał, żebyś sobie pomyślał o moich intencjach, a na co bym chciał żebyś z drugiej strony jakoś nie zwracał uwagi, bo to jest na przykład nieprawda.** Im bardziej odstonimy swoje intencje, tym mniej będzie poła do wyobrażeń i projekcji, tym bardziej ludzie będą w rzeczywistości. I nasze intencje będą bliskie ich interpretacjom.

I trzeci sposób na minimalizowanie ryzyka negatywnych projekcji dotyczy naszej sfery emocjonalnej. **A mianowicie tego, abyśmy w momencie, w którym dana sytuacja nas jakoś stresuje albo przeżywamy jakieś trudne emocje, żebyśmy wprost je nazywali, czyli żebyśmy nazywali wprost swoje emocje. Albo innymi słowy, żebyśmy jakoś odślaniali siebie, bo dzięki temu będziemy lepiej zrozumiani przez naszego odbiorcę.** Tutaj za intuicją Jerzego Guta i Wojciech Hamana używamy pojęcia bardzo często, czy ja używam pojęcia. **Pokaż ludzką twarz, pokaż co naprawdę czujesz. Pokaż co naprawdę myślisz.** Oczywiście co jest prawdziwe, ale jednocześnie bezpieczne w danym kontekście, bo dzięki temu jakoś odbiorca będzie lepiej rozumiał Twoje zachowania. Lepiej interpretował to jak się to jak się z Tobą czuję.

Na przykład, jeżeli występujemy w jakiejś sytuacji i czujemy stres, myślę że warto jest abyśmy to wprost nazwali. Na przykład, słuchajcie przygotowywałem się do dzisiejszego wystąpienia, poświęciłem na to dużo czasu. Ale jednocześnie jest to dla mnie stresujący moment, bo pierwszy raz występuje przed tak wielkim audytorium. Tak znaczącym audytorium, a bardzo by mi zależało, żeby dobrze wypaść. Mam nadzieję, że za chwilę mi ten stres opadnie i będziecie mogli się Państwo koncentrować tylko na treści merytorycznej, którą przekazuję. **Dla przykładu, czyli nazwanie emocji, które w danym momencie czuję sprawia, że jestem dla odbiorcy jakoś bardziej zrozumiały. Bo emocje bardzo trudno ukryć, jeżeli jesteśmy jakoś napięci, zdenerwowani, ciężko jest to ukryć.** I drugi człowiek, jest duża szansa, że to zobaczy i zacznie się domyślać o co chodzi, o co chodzi. Tak ładnie mówię, a z drugiej strony czuję jakieś napięcie. Być może stoją za tym jakieś złe intencje.



Dlatego jeśli nazwiemy co czujemy interpretacje będą wprost do tego. I będziemy jakoś na tym bardziej budować przejrzysty komunikat. A po drugie **jest też taki mechanizm, że jeżeli nazywam jakieś emocje, to opada ich natężenie, opada ich napięcie. Więc, nazywanie też, pokazywanie ludzkiej twarzy w różnych stresujących sytuacjach pozwala nam się jakoś bardziej pewnie poczuć i zminimalizować ten poziom napięcia, który w nas w tych sytuacjach jest.** Tyle jeśli chodzi o to co możemy robić, aby minimalizować projekcje jeśli jesteśmy nadawcą.

Co natomiast możemy robić kiedy jesteśmy odbiorcą komunikatu. Co warto, o czym warto, żebyśmy pamiętali? Co warto, żebyśmy robili, żeby minimalizować ryzyko, że my komuś przypiszemy niecne zamiary, złe intencje. I tym samym rozminiemy się z rzeczywistością. Tutaj również trzy podpowiedzi z mojej strony.

Po pierwsze i to może jest proste, skoro Państwo już wiecie czym jest projekcja. Ale po pierwsze i bardzo ważne. Pamiętaj, że mechanizm projekcji istnieje. Pamiętaj, że możesz ulegać jego destrukcyjnemu wpływowi. Czyli pamiętaj o mechanizmie projekcji. Mając tą wiedzę, że mechanizm projekcji istnieje, mogę w różnych sytuacjach zadać sobie to proste pytanie. Czy aby to co myślę o drugiej osobie, czy aby te intencje, które przypisuje drugiej osobie, te zamiary. Czy aby na pewno one są prawdziwe? Czy czasami nie ulegam jakimś własnym domysłom i zniekształceniom? Taki namysł przez chwilę pozwala jakoś bardziej trzymać się rzeczywistości i pozwala w pewnych momentach powstrzymać jakoś swoje zbyt pochopne oceny, zbyt pochopne interpretacje. I jakoś bardziej przyjrzeć się rzeczywistości.

Po drugie, aby minimalizować projekcje czy ryzyko negatywnych projekcji po stronie gdy jestem odbiorcą. Warto jest, abyśmy zaczęli pozytywnie. To znaczy, abyśmy domniemali pozytywnych intencji za różnymi zachowaniami innych ludzi. Zdaję sobie sprawę, że bardziej naturalnym mechanizmem, intuicyjnym mechanizmem jest to, żeby w różnych nowych sytuacjach, w których nie wiem, raczej być ostrożnym. I to jest jak najbardziej ewolucyjny system, który pozwalał nam przetrwać i pozwalał nam jakoś minimalizować pewne ryzyka. Jednocześnie dla bycie w prawdziwym kontakcie i budowania dobrej relacji, zachęcałbym do czegoś może przeciw właśnie intuicyjnemu. Czyli do tego, **żeby zaczynać spotkanie z domniemanym poziomem pozytywnej intencji.** Żeby uczyć się tego, aby na wstępie ufać ludziom.

Dlaczego to jest ważne? Bo nasz umysł działa w tą stronę, że potwierdza treści, które mamy w głowie. Czyli jeśli w głowie mamy jakiś sąd To będziemy szukać dowodów na to, aby ten sąd potwierdzić. Czyli jeżeli wychodzimy z perspektywy, że ktoś chce mnie oszukać, ktoś ma złe intencje, ktoś ma złe zamiary. To będę bardzo uważnie wyszukiwał informacji, które potwierdzą ten mój sąd. A wcale nie jemu zaprzeczam. Chociaż lepiej byłoby dla budowania kontaktu i porozumienia gdybym myślał inaczej.. Ale jednak umysł działa w tą stronę. **Dlatego wychodząc od domniemania pozytywnej intencji, od takiego bazalnego, podstawowego zaufania, zwiększam sobie szansę na zbudowanie pozytywnego kontaktu.**



A gdybym miał się po drodze jakoś rozczarować albo gdyby się okazało, że jednak moje założenia chybiamy rzeczywistości i jednak te intencje są złe. Zawsze się mogę wycofać, ale jest to o wiele łatwiejsze niż przełamanie sposobu myślenia czyli, żeby z negatywnego przejść na pozytywne.

I po trzecie, co jest piekielnie istotne w minimalizowaniu negatywnych projekcji, to nasza aktywność w słuchaniu. Czyli to, żebyśmy odbierając komunikat byli w aktywnym słuchaniu czyli poświęcali uwagę, energię na to, żeby faktycznie usłyszeć i zrozumieć co mówi druga osoba. Aktywnie słuchaj. Nastaw się na słuchanie. Zadawaj pytania. Myśl o tym co usłyszałeś. Sprawdzaj w parafrazie co usłyszałeś. Upewnij się czy dobrze zrozumiałeś da ci to większą gwarancję tego, że Twoje interpretacje będą bliskie intencji nadawcy, że zminimalizujesz ryzyko, że jakoś na bazie mechanizmu na przykład negatywnej projekcji będziesz źle postrzegał tą sytuację, nieadekwatnie do danego momentu.

Podsumowując zachęcam, żebyśmy pamiętali o mechanizmie projekcji. I o tym, że w różnych stresujących sytuacjach jest ryzyko negatywnej projekcji. Zarówno po stronie nadawcy jak i po stronie odbiorcy. Dlatego warto jest, abyśmy minimalizowali ryzyko wystąpienia takiego mechanizmu. Bo on zawsze fałszuje rzeczywistość, a tym samym utrudnia nam budowanie dobrego porozumienia. Zachęcam do praktyki. 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