

Студенческая газета отделения Металлообработки

Курганского промышленного техникума

Ноябрь 2021

Тема: Искусство понимать других

Звук голоса наш мозг обрабатывает быстрее, чем звуки окружающего мира. Один из первых объектов, на которые реагирует младенец, — человеческое лицо. Отвержение со стороны других мы переживаем как физическую боль. Тысячи фактов о человеческой природе свидетельствуют о том, что мы глубоко социальные существа. Неудивительно, что наша психика оснащена огромным количеством инструментов, которые помогают ориентироваться в мире отношений: понимать, дружить, любить, конфликтовать, договариваться, влиять. Разные люди от природы более или менее чувствительны к социальным сигналам: выражению лица, интонации, жесту. Способность тонко чувствовать других — это одновременно и дар, и проклятие.

Чем больше у вас опыта наблюдения за другими людьми, их реакциями, эмоциями и убеждениями, тем точнее ваше понимание. И, в отличие от врожденной способности, эту можно развивать и тренировать. Часто люди выбирают простой путь: в лучшем случае интересуются популярными псевдопсихологическими книгами про язык жестов и типологии личности, в худшем — пытаются понять других по дате их рождения, форме рук и прочим совсем не относящимся к делу признакам. Такое стремление вполне понятно. Четкая классификация компактна, легко запоминается и не требует усилий по корректировке. Все отличия реального человека от «теоретических описаний» можно проигнорировать или списать на другой тип. Многие говорят, что этот подход помогает им лучше понимать других. Но точность такого понимания оставляет желать лучшего.

Сложный путь — это отказ от попыток классифицировать человека. Большое желание его понять, услышать. Умение спрашивать, а не додумывать, наблюдать, а не оценивать. Чем сильнее искренний интерес к другим, тем больше мы получаем информации, на основе которой можно научиться точнее понимать окружающих. Этот процесс бесконечен — люди всегда удивляют, сколько бы мы их ни познавали.



Дейл Карнеги

Карнеги родился 24 ноября 1888 года на ферме Меривилль в Миссури.

Его семья жила в большой бедности, тем не менее он получил неплохое образование. Ещё в школе учителя отмечали особенную коммуникабельность Дейла.

По окончании школы Карнеги начал работать рассыльным в Небраске, затем актером в Нью-Йорке и, наконец, решил поучиться ораторскому искусству. Занятия были весьма успешны, и Дейл решил начать собственную практику. В ходе работы Карнеги постепенно разрабатывал уникальную систему обучения навыкам общения. Эта система была настолько уникальна, что он решил оформить авторские права на неё, издав несколько буклетов, вошедших в книги "Public Speaking: A Practical Course for Business Men" и "Public Speaking and Influencing Men in Business", 1926.

Настоящий успех и признание читателей пришло к Карнеги в 1936 году, когда на книжных полках многих магазинов появилась книга "How To Win Friends and Influence People". Как и предыдущие издания, эта книга не открывала каких-либо абсолютно новых вещей, неизвестных о человеческой природе, однако она содержала краткие и в то же время емкие советы по тому, как лучше себя вести, чтобы завоевать интерес и симпатию окружающих. Он убеждал читателей, что понравиться может каждый и каждому, главное хорошо преподнести себя собеседнику.

Популярность и жизненность теории Карнеги помогла многим его читателям. Дейл Карнеги жил по принципу того, что нет плохих людей. А есть неприятные обстоятельства, с которыми можно бороться, и совсем не стоит из-за них портить жизнь и настроение окружающим. 1 ноября 1955 года этот человек, оптимист по жизни, умер в Нью-Йорке.

Даже если вам кажется, что вы все поняли, продолжайте с любопытством наблюдать дальше, и через некоторое время непременно скажете «ого!».

 Другая важная сторона сложного пути — это понимание самих себя. Чем лучше мы разбираемся в хитросплетениях собственных эмоций, мотивов и представлений, тем глубже наше понимание других. Даже представление себя на месте другого человека по иронии невозможно без представления себя на своем. Ваши реакции на окружающих могут многое сказать о них. Вот лишь несколько примеров. От некоторых людей веет дистанцией, и рядом с ними вы чувствуете себя неловко. Это может говорить о том, что люди защищаются от близкого контакта с вами. Рядом с кем-то можно почувствовать себя недостаточно хорошим, не заслуживающим уважения — с большой вероятностью такой человек считает себя лучше других. Профессиональные психологи пользуются этим знанием для того, чтобы лучше понять, что происходит с их клиентами на сессиях.

В заключение хочется еще раз подчеркнуть, что ***способность чувствовать других людей может быть дана нам в большей или меньшей степени от рождения, а вот понимание можно развивать всю жизнь***. Речь не про навешивание ярлыков и попытку загнать всех в прокрустово ложе даже очень хорошей классификации. А про любопытство. Про умение наблюдать без вердиктов в духе «правильно — неправильно». Про открытость и готовность задавать вопросы как другим, так и себе. <https://blog.mann-ivanov-ferber.ru/2020/07/18/kak-ponimat-drugix/>

Почему важно понимать другого (и как этому научиться)

***Чтобы не причинять боль***

У каждого человека есть его больные места, мучающие вопросы, сложности в отношениях с окружающим миром, о которых он любит то молчать, то распространенно высказываться. Только в исключительных случаях к нам обращаются за прямым советом или откровенной критикой — и об этом обычно говорят заранее, что-то в духе: «Скажи, пожалуйста, что я делаю не так?»

Чаще всего, обсуждая проблемы с другими людьми, люди хотят, чтобы признали право на их чувства, даже (и особенно) если эти чувства считаются неправильными, негативными, разрушительными: раздражение, досада, злость, зависть. С такими эмоциями очень трудно открываться людям, и если вам открылись — это значит как минимум большое доверие.

Понимать другого — это понимать его в моменты повышенной уязвимости, не злоупотреблять его откровенностью и наверняка знать, где у него болит. Трудности с самооценкой или большие потери, несчастливое прошлое или разбитое сердце, психические особенности или проблемы со здоровьем — аккуратно обходите места, где человеку станет гарантированно хуже от агрессивных комментариев. И даже если у вас прямо спрашивают «Что я делаю не так?», на всякий случай поинтересуйтесь, действительно ли это приглашение к тому, чтобы вы высказались, или самая обычная просьба послушать про наболевшее.

Метод. Обращайте внимание на то, что расстраивает и вызывает негативные эмоции у вашего собеседника, и прислушивайтесь, когда он говорит «нет».

***Чтобы не брать на себя лишнее***

Данные другим людям обещания трудно хранить, особенно если вы привыкли брать на себя слишком много. Самая большая ошибка — делать для других людей то, что на самом деле им не особенно нужно. Покупать дорогой, но нежеланный подарок, продумывать досуг, который особенно не нужен, делать за двоих и троих то, что нужно и правильно разделить, гиперответственно подходить к незначительным поручениям.

В деловой и бытовой жизни старайтесь сразу же оговаривать ожидания от вас: отделяйте эмоции, направленные в вашу сторону, от того, что люди реально от вас ждут, и приучите окружающих озвучивать то, что им нужно, а не ждать, что вы все поймете сами. Воспитайте в себе это же.

«Почему ты не приехала?» — начало скандала. «Мне очень хочется, чтобы ты приехала и помогла мне», — это начало диалога. В рабочей обстановке договоритесь о понятном делегировании, чтобы никто не тратил время понапрасну. С близкими обязательно уточняйте, что им по-настоящему необходимо, что может подождать, а что они с радостью доверят другому — а возможно, что им вообще не требуется. Не лезьте в бутылку с необязательным героизмом: пусть те, кто хочет от вас каких-то решительных действий, сами озвучат свои ожидания, чтобы причины конфликтов были прозрачны для всех.

Метод. Четко обсуждайте ваши обязанности и договоренности с другими людьми — их ожидания, важные сроки, даты, ваши общие стратегии — и старайтесь держаться плана или передоговариваться.

***Чтобы вовремя приходить на помощь***

Понимая другого человека и его жизненные приоритеты, можно легко догадаться, какие препятствия даются ему наиболее тяжело. Есть универсальные и очевидные трудности. Как бы человек ни бодрился, его всегда ранят потери и расставания: уход с работы, развод, ссора с друзьями, смерть близкого человека. Это тот момент, когда можно настоять на встрече, предложить реальную помощь, компанию и сочувствие.

Часто лучшая помощь — просто выслушать другого человека и немного позаботиться о нем: привезти еды и лекарств, взять на себя одно или пару его дел, разделить трудную обязанность на двоих — какие-то хозяйственные заботы, например. Если для вашей подруги карьера всегда была на первом месте, логично предположить, что испытательный срок или период адаптации на новом месте выбивает ее из колеи и заставляет нервничать или расстраиваться. Если другу тяжело в кризисе отношений, ему необходима помощь во время конфликтов или расставания. Если у родителей затянулась хандра после выхода на пенсию, скорее всего, они не откажутся от смены контекста и более глубокого общения или как минимум интересного досуга. Если у коллеги или начальника обострилась болезнь, лишние руки в работе не помешают. Понимая потребности близких, вы, скорее всего, будете знать момент, когда от вас требуется помощь, и придумаете может быть краткосрочное, но подходящее решение на момент самой большой турбулентности.

Метод. Реагируйте на тревожные знаки ухудшения чужого состояния: длительные исчезновения, маленькие обиды, депрессивные статусы в соцсетях, выражение лица и голос собеседника.

***Чтобы давать людям быть собой***

 Искреннее общение с другими людьми — самый лучший способ самопознания и постижения разнообразия этого мира. Каждого из нас ограничивают наше происхождение, воспитание, негативный и счастливый опыт, наши достижения и поражения — и у всех они разные. Для одного человека перемена места жительства — радость и новый вызов, для другого — потрясение. Кто-то мечтает о шумной компании и большой семье, а кому-то для здоровья и спокойствия нужно очень много личного пространства. Разные вкусы и жизненные стратегии не разделяют людей, если между ними есть искренняя привязанность и взаимный интерес к новостям и делам друг друга. Держите в голове особенности, ограничения и преимущества важных для вас людей. Не осуждайте домоседов за то, что они домоседы, ценителей стабильности за любовь к одному и тому же, трудоголиков за трудоголизм, а ловеласов — за новые легкомысленные связи.

Не насмехайтесь над взглядами, которые вам не близки, — можно всегда самоустраниться и общаться с людьми другого склада и образа жизни: лучше пойти мимо и жить своей жизнью, чем настойчиво обращать людей в свою веру. «Бросай курить», «разделяй мусор», «не кричи на ребенка» — мудрые и полезные советы, которые изменят жизнь каждого к лучшему, но собеседник должен быть готов это услышать, так что работайте над интонацией или бросайте безнадежное дело переделывать другого. Понимая, что вас расстраивает и восхищает в других, вы гораздо лучше разберетесь в отношениях с собой.

Метод. Отделите свои желания и цели от желаний и целей других людей и старайтесь не мерить мир по себе — то, что подходит вам и спасло вас, не всегда нужно и важно другому человеку. Отмечайте, что вы делаете похожим образом, а что совсем иначе. Следите за эмоциями, которые вызывают у вас поступки других людей: восхищением, одобрением, завистью, гневом, обидой.

Мудрость приходит тогда, когда два человека могут сесть за столом друг напротив друга и обсуждать свои различия без необходимости изменять друг друга. Грегори Бэйтсон

Мы полюбили... Это замечательный период. Нам кажется, что наши чувства никогда не угаснут, проблемы недопонимания никогда не возникнут, и что «у нас-то точно все будет по-другому». Однако, к сожалению, состояние эйфории и влюбленности хоть и прекрасно, но не долговечно, и однажды наступает момент, когда все волшебные чары развеиваются, и наступает ощущение обыденности и повседневности. И для многих отношений эта стадия как раз и является проверкой истинности и подлинности чувств. Очень важным элементом в искусстве построения счастливых отношений является осознание и принятие потребностей и желаний другого. Мы редко задумываемся о том, что для того чтобы дарить любовь, нам сначала необходимо понять, в какой форме в ней нуждается наш близкий человек. Поэтому проблемы в отношениях нередко возникают от простого непонимания и непринятия точки зрения другого. Поняв и осознав, что нужно нашему любимому человеку, мы обретаем счастье, ведь когда мы сами стремимся любить и заботиться о других, то и в ответ получаем и чувствуем любовь и поддержку.

Иногда в трудные моменты наших отношений мы или проявляем равнодушие, или стремимся отдалиться — просто потому, что не знаем, что еще делать. В результате причиняем много боли и себе, и своему любимому человеку. Почти все соглашаются, что мужчины и женщины — существа весьма разные, однако большинство людей затруднились бы определить, в чем именно заключаются эти различия. Только в период накопления обид и упреков обнаруживается, что все не так просто: мужчины ожидают от женщин мужского образа мыслей, мужских реакций, тогда как женщины ищут в них чувств и эмпатии, свойственных женщинам. Мы ошибочно исходим из того, что если наш партнер любит нас, то он будет вести себя точно так же, как это делаем мы, когда любим кого-нибудь. Поэтому для нас важно научиться понимать потребности партнера именно в конкретной ситуации, и действовать именно исходя из этого понимания, а не из собственных субъективных надежд и ожиданий. Научиться принимать истинные потребности другого, проявлять свои чувства, эмоции, заботу и внимание именно таким способом, в котором нуждается наш любимый человек. Давать, ничего не ожидая взамен, быть рядом, когда в тебе действительно нуждаются, действовать, принимая во внимания ожидания и потребности другого — вот настоящая любовь, и только осознав эту истину, начинает открываться искреннее значение любви — безоговорочной, не зависящей от внешних условий и обстоятельств.

Нужно учиться: Заботиться о другом человеке.

Доверять нашим чувствам.

Дарить любовь и понимание и быть счастливыми.

«Дерево с человечками» - простой тест, который раскроет ваше самочувствие в коллективе.

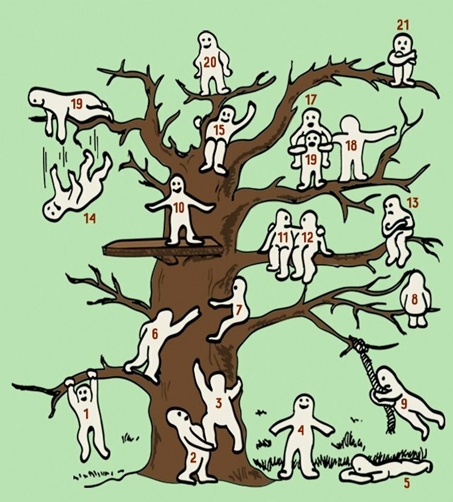
Предлагаю вам провести интересный и весьма информативный тест. С помощью этого теста можно проанализировать многие стороны жизни:

разобраться в эмоциональном состоянии;

определить положение в коллективе;

проверить особенности семейного взаимодействия.

Вашему вниманию предоставляется рисунок с изображением человечков и предлагается посмотреть на изображение. Внимательно рассмотрите, как расположены человечки и чем они заняты, есть ли те, которые Вам нравятся и т.п.



*Инструкция для определения эмоционального самочувствия и видения особенностей взаимоотношения в группе сверстников выглядят примерно следующим образом:*

**«На дереве изображены человечки, которые ходят в лесной детский сад, поэтому они и нарисованы на дереве. Представь, что ты со своими ребятами из группы, оказался тоже в этом лесном садике. 1)Покажи какой из этих человечков ты».2) «А может тебе нравится еще какой-то человечек, на месте которого ты бы хотел оказаться?3) «Ты можешь определить других ребят на дереве? Подпиши где твои друзья?»**

Интерпретация позиций (общая для любого варианта)

3, 6, 7 — установка на преодоление препятствий;

2, 17, 18, 11, 12 — общительность, дружелюбие;

4 — устойчивость положения, стремление успехам, без прикладывания усилий;

5 — усталость, общая слабость, небольшой запас сил. При выборе этой позиции в варианте 1 возможно ребенку требуется отдых от коллектива сверстников. В варианте 2 – показывает члена семьи, который нуждается в отдыхе или демонстрирует отстраненность от домашних бытовых вопросов;

1, 9 — мотивация на развлечения и веселье;

13 — позиция наблюдателя;

21 — отстраненность, замкнутость;

8 — нежелание контактировать, «уход в себя»;

10, 15 — комфортное состояние, ощущение опоры и поддержки;

14 — неприятные чувства, стресс, кризис, «падение в пропасть»;

20 — лидерская позиция при выборе самого себя, при выборе другого человека – признание его авторитета и уважение;

19 — доброжелательность, стремление прийти на помощь;

16 — общительность и поддержка. Обычно дети не видят эту позицию как «человечка, который несет на себе человечка № 17», а видят в ней человека, поддерживаемого и обнимаемого другим (человечком под № 17). При выборе для другого человека ощущение от него помощи и защиты.

Пресс-центр отделения Металлообработки.

Ноябрь, 2021