



КОГДА КОММУНИКАЦИЯ КАК ИЛЛЮЗИЯ

Интервью для корпоративного блога
с директором компании Gm-class
Татьяной Ляскиной.

В чем проблема коммуникаций между людьми в компании? Ведь, по сути остается все так же, как было сто лет назад. Только сто лет назад мы над этим не работали, а теперь работаем.

Основная проблема, в том, что люди идут на коммуникации, диалоги, беседы, на уровне своих потребностей. Мне это нужно. И единственная мысль, которая мотивирует - как получить, то что мне нужно, не затрачивая свою энергию, время, деньги, и какие то еще ресурсы, которые имеешь. Или затрачивая минимум. Иногда даже не подозревая, что есть какие то ресурсы, которые можно обменять честно, на то, что ты хочешь.

В результате мышление становится условно - манипулятивным. Начинает работать на уровне каких то сложных схем, что бы не разоблачили твоё истинное желание.

РЕЗУЛЬТАТОМ ТАКОГО МЫШЛЕНИЯ ЯВЛЯЮТСЯ КОММУНИКАТИВНЫЕ ИЛЛЮЗИИ В ОТНОШЕНИЯХ. НАПРИМЕР, КОГДА ИСПОЛЬЗУЮТ ФЛИРТ КАК РАЗМЕННОЮ МОНЕТУ, ПЫТАЯСЬ ПОЛУЧИТЬ С ЕГО ПОМОЩЬЮ, КАКИЕ ТО БОНУСЫ, НАПРИМЕР, В КАРЬЕРЕ ИЛИ ЛОЯЛЬНОСТЬ ПРИ НЕ ВЫПОЛНЕНИИ СВОИХ ОБЯЗАННОСТЕЙ.

Это самые невинные иллюзии. А результатом проблем в коммуникациях являются конфликты, которые могут вести к потере времени, энергии и как следствие финансов компании.

То есть манипуляции это всегда обман?

Да, это всегда обман. Вопрос в том, что обман этот, часто не осознаваемый. Если сказать, человеку, что он манипулирует - вряд ли он согласится с этим, если он не осознает этого.

Когда человек находится в прописанном сценарии, который проигран по привычке сотни или тысячи раз и давал результаты нужные, у него нет даже мысли, что желаемое можно получить иначе, и кстати, часто менее энергозатратно и экологично для всех участников коммуникаций.

Самый примитивный пример эмоциональной манипуляции - обида или недовольство.

С помощью обиды и недовольства можно получить то, что нужно - например изменить поведение своего партнера, коллеги, а тем более подчиненного.

Осознанные манипуляции - это то же обман, но более честный, если можно так выразится.

КОГДА ОБЕ СТОРОНЫ ПОНИМАЮТ, ЧТО ПЫТАЮТСЯ ДРУГ ДРУГОМ МАНИПУЛИРОВАТЬ И СПОСОБНЫ ПРОСЧИТАТЬ МАНИПУЛЯЦИИ ДРУГ ДРУГА, ЭТО БОЛЬШЕ ПОХОЖЕ НА ИГРУ, В КОТОРОЙ ЕСТЬ ДОВЕРИЕ, А РИСКИ В ПОТЕРЕ РЕСУРСОВ ИЛИ ФИНАНСОВ И СВОИХ И ОППОНЕНТА ОСОЗНАВАЕМЫЕ И РАССЧИТЫВАЕМЫЕ. В ОТЛИЧИЕ ОТ ПЕРВОГО СЛУЧАЯ.

Вы говорили о потерях энергии..

Да. Энергия компании, команды - более ценный ресурс, чем деньги. Имея деньги и не имея вовлеченности людей в цели компании можно не только ничего не добиться, но потерять или уменьшить то, что есть. Коммуникации в этом отношении могут являться и мощным источником энергии и энергопоглостителем.

От чего зависит уровень и вектор энергии в коммуникациях?

От многих факторов. Если говорить про уровень энергии - это психическая энергия человека, которую он материализует как то. Очень многое зависит от уверенности человека в себе. Если уверенностью в себе считать - глубокое понимание собственных ценностей, убеждений и мотивов. Одновременно всех трех составляющих. Чем более они конгруэнтны, тем выше уровень психической энергии и тем ярче коммуникационный вектор - легче вовлечь окружающих в действия по достижению целей.

Примеров тому очень много в жизни и описанных в художественной литературе. К слову среди известных художников, писателей, режиссеров очень много конгруэнтных людей, хорошо понимающих в первую очередь себя и принимающих свои потребности. Именно понимание себя, позволяет высвободить психическую энергию.





“
УБЕЖДЕНИЯ БУДУТ ДИКТОВАТЬ МЫСЛИ И ДЕЙСТВИЯ.
ХОТЯ СТРАТЕГИЯ И МОТИВАЦИЯ БУДЕТ НА УРОВНЕ ЦЕННОСТИ.
ЧЕЛОВЕК, БУДЕТ СТРЕМИТЬСЯ К БЛАГОПОЛУЧИЮ, НО ПРИНИМАТЬ
РЕШЕНИЯ НА УРОВНЕ «НЕ ДОСТОИН».

И наоборот, чем ниже конгруэнтность ценностей, убеждений и мотивов, тем ниже энергия. И что бы, например, соответствовать ценностям, нужны дополнительные источники энергии.

Иногда источниками являются сигареты, алкоголь и другие допинги; иногда источниками являются эмоции других людей. К слову сказать, отрицательные эмоции других людей - очень быстрый источник энергии.

Как пример, можно привести противоречие ценности - «финансовое благополучие» и убеждение - «не достоин больших денег.»

Как определить что не дает высвободиться энергии и стать эффективнее?

Когда энергия на высоком уровне - ментальных преград не существует. Человек чувствует себя гармоничным и счастливым.

Он эффективен в своей жизни и удовлетворен результатами того, что он делает и как живет. Даже если ему хотелось бы других финансовых результатов, или карьерных побед - те, которые уже есть - удовлетворяют. Энергетический вектор позволяет желать и получать большие блага.

Определить блокаторы энергии, человек может по уровню удовлетворенности своей жизнью на определенном этапе. Тот уровень, который может устраивать в 20 лет, может быть причиной страданий в 50. И если не удовлетворяет уровень общения, уровень финансового благополучия, самоощущения в жизни, то значит есть и ограничивающие убеждения. И узнать о них можно через свои коммуникации в общении.

Именно в коммуникациях мы можем повысить уровень своей осознанности и больше узнать о себе. Из того, что мы говорим, как реагируем, почему так думаем или принимаем именно такое решение. Что, кто влияет на нас и как. Кто и почему усиливает или ослабляет. Какое общение и какие коммуникации развивают дают энергию на развитие, а какие являются энергопоглотителями.

Задавая себе вопросы и честно себе отвечая на них, рассуждая и ища ответы на эти вопросы, можно разобраться с собственными ограничениями, повысить уровень осознанности, энергии и как следствие уверенности в себе и выйти на другой уровень коммуникаций.