



Как мы транслируем беспомощность.

“Я АКТИВ!”

Давайте рассмотрим наиболее часто встречающиеся классические ситуации.



Педагог вызывает родителя «непослушного» ребенка и рассказывает — «Ваш ребенок делает то-то и то-то, он не поддается на уговоры, он не понимает нормальных слов, с ним невозможно договориться, принимайте меры. Какой подтекст считывается? Правильно — «я не могу справиться с этой ситуацией и с вашим ребенком, снимаю свою ответственность, решайте сами свои проблемы».



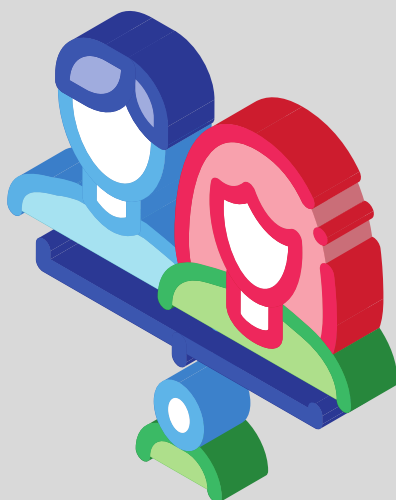
Руководитель вызывает сотрудника «на ковер»: «Вы нарушаете сроки оформления документов, вы должны были оформить 10 деклараций, а сделали только 5, ваш последний отчет не приняли в ведомстве, или исправляйте, или пишите заявление». Какой подтекст считывается? «Я не умею делегировать и контролировать бизнес-процессы своей компании, мои управленческие решения не охватывают ваш круг обязанностей, уровень вашей ответственности не встраивается в корпоративные стандарты, да и сами эти стандарты никто не знает, а я бессилен, уволю вас, со следующим работником будет тоже самое. Но мне проще свалить все на работника, чем продумать, где процесс «провисает».



Официант успокаивает гостей ресторана: «Заказ холодный и долго делали — простите, простите. Давайте мы вам сделаем скидку и подарок за счет заведения». Подтекст: «Вы не оставите мне чаевые, мне будет очень плохо, полюбите меня и за плохо выполненный заказ, снимаю свою ответственность за неудобства, это же проблема заведения, а не моя».



Муж говорит жене «Ты транжира, ты тратишь слишком много денег, я не успеваю столько зарабатывать, сколько ты тратишь, давай-ка закругляйся с этими магазинами, иначе мы станем нищими». Что считается? Конечно, идея эмоционального превосходства «Если я приношу деньги в семью, а их не хватает — это только твой уровень ответственности, ты же не понимаешь, что можно, а что нельзя. А то, что у нас не проработана финансовая семейная политика и я настолько же финансово не грамотен, насколько и ты» — это остается за кадром. И грозит стать поводом для развода, финансовый вопрос один из ведущих в семейных разладах.



Вспомним чудесные треугольники: «Жертва-Тиран-Спасатель» и «Взрослый-Родитель-Ребенок».

Если понаблюдать за окружающими, оказывается, что транслировать свою беспомощность каждый умеет гораздо лучше, чем думает. В любой непредсказуемой ситуации человек, не владеющий «взрослым» подходом к решению жизненных вопросов, обязательно скатывается в какую-нибудь роль, чаще всего транслируя умного и требовательного «Родителя» в обличи защитной реакции «Тирана» (педагог, руководитель, муж...). Это внешнее. Это то, как человек коммуницирует с другими.



А что мы видим на самом деле? Что внутри? Это ЭГО-позиция беспомощного «Ребенка» и «Жертвы» — я такой маленький и беззащитный, а все вокруг злые и вредные. Даже не буду пробовать что-то поменять, мне страшно! Да и я просто не знаю, как справиться с этой ситуацией. В любой ситуации, когда не знаешь как ее исправить — лучше нападать. Поэтому вперед — спрятаться в свою норку «ребенка» и напасть, покритиковать, обличить, унизить, заставить. Это же самое простое эмоциональное решение. Психологический бонус: я не упустил процесс, я сделал все, что мог. Я молодец — и человеческая психика честно выдает себе внутреннюю «конфетку», поглаживание и пунтик в самооценке.



Вопрос — почему тогда нет результата? Ребенок не меняется, жена не перестает тратить деньги, работник не успевает сделать 10 отчетов, блюде в ресторане по-прежнему подаются холодными.



Закон: давайте не будем обсуждать проблему и людей. Давайте будем обсуждать решение.

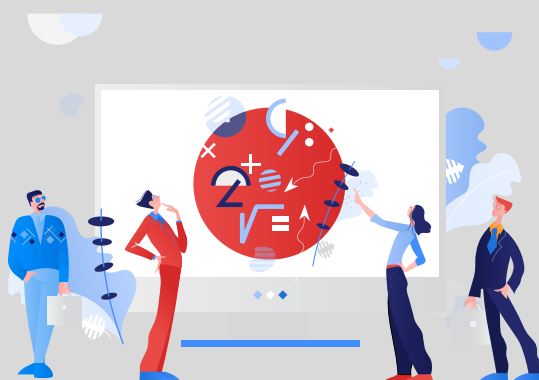
Скрипты действий:

Педагогу: спросить родителя — А что с вашим ребенком? Где у вас сложности? Почему он не идет на контакт? Давайте обсудим и вместе начнем работать над исправлением ситуации, периодически «сверяя часы».

Руководителю: А что с твоим графиком? Где у тебя не получается? Давай подумаем почему все именно так и совместно найдем решение — ты как работник, я как руководитель.

Официант: А где у нас в ресторане не работающий бизнес-процесс — в кухне, в получении заказа, в сложности меню? — донести вопрос до руководства и поделиться своим опытом и мыслями — потому что это я — самый первый и единственный, кто контактирует с клиентами. И я могу принять участие в решении этой проблемы, если мне важно это рабочее место и мое мироощущение.

Муж: А на что у нас уходят деньги в семье? Давай сядем и распишем, это же так легко — приход — расход, все траты разделить на срочные, жизненно необходимые и неотложные. А там, глядишь, и бонусы останутся на всякие семейные радости. И чувства о рубль не притупятся.



Транслируя беспомощность через агрессию, человек транслирует свое неумение найти решение ситуации — не потому, что не хочет, а потому что не знает, как это сделать. Поэтому прячется в «тирана» и все знающего «родителя». Такой подход обречен на непродуктивные коммуникации и на отсутствие результата. Прежде, чем залезать на этот шаткий трон, стоит подумать — а кому она нужна, такая корона? И действительно ли изумруды в ней настоящие? Подумать, снять корону и научиться жить и общаться в формате «взрослый»–«взрослый» с реальным умением продуктивно влиять на ситуацию и на людей, которые нас окружают.

