

КАК ПРОТИВОСТОЯТЬ ХАМСТВУ

Вчера проснулся в хорошем настроении и решил сходить в магазин за молоком для кофе, чтобы сварить его с утра для своей любимой девушки и порадовать ее. Захожу в магазин рядом с моим домом, и тут началось...

Мы настолько привыкли к хамскому общению, что уже даже не просто не замечаем его, но и считаем это нормой общения.

Когда вы пытаетесь обратиться к другому человеку, есть риск получить в ответ хамство (быть обхамленным). Если вы посылаете кому-то письмо по электронной почте, вы рискуете быть обхамленным в ответ. Когда бы вы ни писали что-либо в форум, вы рискуете быть обхамленным. Если вы спрашиваете женщину в кафе, можно ли угостить ее, вы рискуете быть обхамленным. Если вы ведете машину, вы рискуете быть обхамленным грубыми водителями. Если вы пытаетесь продать что-то, шансы на то, что вас обхамят, чрезвычайно велики. Если у вас возникла «светлая идея» и вы рассказываете об этом своей семье или друзьям, велики шансы, что вы будете обхамлены. Если вы участвуете в какой-либо соревновательной игре, такой как футбол, баскетбол, бейсбол, гольф, хоккей, теннис, крикет, шахматы, бридж, и т.д., вас точно обхамят. Если вы публикуете свою печатную работу, вы рискуете быть обхамлены. Хамство стало нормой общения в нашем обществе!



Примеры хамства:

- Сказать что-то враждебное «милым» голосом.
- Не дать соответствующее подтверждение или не поблагодарить.
- Нарушить обещание или договоренность.
- Быть грубым или невежливым.
- Тонко или скрыто унижать.
- Высмеивать людей или показывать неуважение по отношению к ним.
- Игнорировать людей или то, что они сказали.
- Делать ехидные или саркастические замечания.
- Вести себя с людьми, как будто они незначительны.
- Дразнить и/или задираться.
- Личное неприятие; неприятие ваших предложений, работы или продуктов.
- Вести себя с людьми, как будто они глупы.
- Вести себя покровительственно или относиться свысока.
- Шутки, выпады, нарочито выказываемое неуважение или дискриминация по цвету кожи, расовой, этнической принадлежности, возрасту, полу, весу, сексуальной ориентации, религии и т.д.
- Ворчание.
- Унижение, особенно на публике.
- Сомнительные «комплименты». (Учитель однажды сказал мне: «Если ты лучший в классе, то каким же должен быть худший?»)



ПОСЛЕДСТВИЯ ХАМСТВА

Если вы нахамили кому-то, то этот человек может ответить вам более «сильным» хамством, то есть вернет хамство с процентами. Очевидно, что чтобы не быть обхамленным, необходимо перестать хамить другим. Ведь в отношениях с людьми гораздо лучше работает выражение благодарности, признательности, положительная оценка их деятельности, нежели хамство.

Возможно вы решите, что лучшая стратегия, если вам нахамили, это ответить более мощным хамством для того, чтобы нанести поражение вашему противнику. Вы даже можете приобрести у своего окружения репутацию хама, с которым не стоит связываться. Однако стратегия, когда тебя боятся из-за твоего хамства опасна, потому что это может закончиться применением со стороны кого-либо физической силы к вам или к вашей собственности (открыто или скрыто).

Вот несколько примеров из жизни в отношении применения силы.

Руководитель организации унижал своего подчиненного, нагружая его работой и урезая заработную плату. Подчиненный в ответ на унижение начал добавлять в кофе руководителя яд для крыс.

Руководитель фирмы украл идею у своего подчиненного, и, внедрив ее, не поделился с подчиненным прибылью. Подчиненный положил рядом с компьютером, на котором хранилась вся информация фирмы, электромагнит, в результате чего фирма обанкротилась.



Сотрудник долгое время язвительно подшучивал в курилке над своим коллегой. Коллега, изучив фотошоп и смонтировав фото шутника со сценами из порнофильмов, выложил свое творение в десятках популярных социальных сетей.

Продавец оскорбил клиентку. Через час в магазин пришел муж оскорбленной и битой проломил продавцу череп.

Последствия хамства могут быть непредсказуемые. Не лучше ли избежать этого, прекратив хамить другим людям?

Развивайте в себе способность создавать позитивное общение, тем самым уменьшая шансы на получение хамства и применения физической силы в открытой или скрытой форме.

ТРЕНИРОВКА ПРОТИВ ХАМСТВА

В любой группе, будь то семья или фирма, для ее членов чрезвычайно важно ощущать положительные эмоции и поддержку друг друга. Для этого, первоначально необходимо устранить у себя навязчивый механизм хамства, который зачастую становится настолько привычным, что уже воспринимается как норма.

Начните рассказывать кому-либо из тех, кто способен вас выслушать и понять о случаях хамства, которые были с вами. Замечайте, как вы интерпретируете эти случаи, типично или механично реагируете в них и как вы чувствуете себя после. Подробные рассказы приведут к эмоциональной разрядке и выработке иных механизмов реагирования на хамство других людей, а также на ваше собственное хамство.

Ключевое понимание состоит в том, что вы можете контролировать себя и свою реакцию связанную с хамством. У вас есть выбор – отвечать в ответ хамством или изменить свою реакцию. И для этого первоначально необходимо снять накопившееся эмоциональное напряжение от полученного ранее хамства, а затем потренировать себя противостоять хамству и негативному ощущению после него.

Лично я преодолел мою автоматическую реакцию на хамство и негативное ощущение после обхамливания в результате изучения Гурджиева, некоторых аспектов когнитивной психологии, и Технология Направленного Осознания (с использованием специального

научного прибора «ИПЭР-1К»). Для меня важным было изучить то, как не реагировать негативно на хамство от других и перестать неосознанно хамить самому. Я пришел к выводу, что нужно управлять своими эмоциональными состояниями во время обхамливания, а также устранить неосознаваемые механизмы хамить другим людям.

Вот несколько простых упражнений из специального тренировочного курса «Противостояние внешней агрессии и раздражению» (проводимые в центре «Академия Развития Способностей «Гармония»), которые вы вполне сможете выполнить самостоятельно с кем-либо из своих знакомых:



При помощи прибора «ИПЭР-1К» устраняются неосознаваемые механизмы, толкающие на хамство.

1. «Снять напряжение»

Цель: снять накопившееся раздражение из-за хамства в прошлом и осознанно выбирать позитивное реагирование на разные виды хамства.

Способ выполнения: Тренер начинает с относительно безвредных приколов и постепенно «усиливает нажим». Очень важно, чтобы тренер начинал хамить мягко и чтобы «усиление нажима» шло очень постепенно. Хорошо, если тренер знает тренируемого, т.к. это поможет нажать на правильные кнопки с целью задеть тренируемого за живое. Тренирующийся просто реагирует так, как ему хочется. Каждая реакция на хамство тренера отрабатывается до состояния, когда тренирующийся способен выслушивать его без негативных автоматических реакций. После 10-15 минут выполнения упражнения, напарники меняются – тот, кто был тренером, становится тренируемым.

2. «Выяснение причин хамства»

Цель: устранять хамство, находя его источник.

Способ выполнения: Тренирующийся спрашивает что-либо у тренера, а тот в ответ хамит. Задача тренирующегося посредством вопросов выяснить причину хамства (после чего обычно хамство прекращается), далее тренирующийся заканчивает общение с тренером словами «Спасибо», «Благодарю», и т.п. Если тренируемый отвечает негативно, или становится печальным, подавленным, злым, и т.д. – тренер продолжает повторять то же хамство на которое среагировал тренируемый до тех пор, пока тот не сможет найти причину хамства. После 10-15 минут выполнения упражнения, напарники меняются – тот, кто был тренером, становится тренируемым.

3. «Добиться своей цели»

Цель: улучшить способность добиваться своей цели, несмотря на хамство.

Способ выполнения: Когда тренируемый отработает навык спокойно выяснять причину хамства, можно перейти на отработку игнорирования хамства и достижения своей цели. Тренируемый что-то просит у тренера, тот в ответ хамит, а тренируемый, игнорируя хамство, спокойно повторяет свою просьбу, используя любые аргументы, которые могут помочь добиться выполнения просьбы.

Может быть возникнет необходимость «ослабить нажим» и вернуться к менее агрессивному хамству или дать тренируемому выпустить пар своих эмоций, и затем вернуться к тому хамству, с которым у тренируемого были трудности. После 10-15 минут выполнения упражнения, напарники меняются – тот, кто был тренером, становится тренируемым.

Разновидностью упражнения было бы взять несколько тренеров, и они поочередно или все вместе хаят тренируемому.

4. «Не быть обхамленным»

Цель: повысить способность обращаться к людям способами, которые снижают риск получить в ответ хамство.

Способ выполнения: Тренируемый обращается к тренеру с каким-либо вопросом. Тренер отвечает одним из двух способов:

- а) хамством, если для этого есть повод (после чего помогает тренируемому найти другой способ общения, который не дает повода для хамства);
- б) нормальным ответом, если в общении тренируемого нет повода для хамства.

Единственная цель тренера – помочь тренируемому повысить его способность общаться так, чтобы не провоцировать или давать повод хамить в ответ.

Разновидностью упражнения было бы общение с несколькими тренерами (имитирующими группу: семью, компанию друзей, сотрудников по работе, и т.п.).

PS

Можно повысить производительность сотрудников до 30%, без дополнительных финансовых вложений, лишь устраняя в организации хамство, и тем самым восстанавливая среди сотрудников благоприятный психологический климат.

В частности в тренинге «Основы успеха организации» рассказано о том, как проводить анализ ситуации застоя в организации.

Вначале вы наблюдаете и устанавливаете «текущую ситуацию». Затем вы определяете или описываете «идеальную ситуацию» – какой была бы «совершенная ситуация». Затем вы определяете самый большой недостаток в текущей ситуации – главное отличие между текущей ситуацией и идеальной ситуацией. После чего ищите объяснение, почему текущая ситуация плетется так далеко позади идеальной.

В данном тренинге также отрабатывается навык по устранению подавленности у персонала, возникший в результате хамства и не подтверждения положительных достижений. Все дело в том, что хамство подавляет желание людей работать, и если оно постоянно, то психоэмоциональное напряжение все больше и больше накапливается, что приводит к появлению скрытого саботажа или применению открытой или скрытой силы.

Первый ключевой пункт, когда вы находите истинную причину хамства – производительность начинает расти. Если причина найдена неверно, вы получите понижение производительности.

Балыкин Александр Иванович
e-mail: b2000s@yandex.ru
www.osoznanie.biz