



Laba diena!



Kaip išnaudoti emocijų energiją kokybiškų sprendimų priėmimui?


Nomeda Marazienė

www.maraziene.lt

nomeda@lyderiugrupe.lt

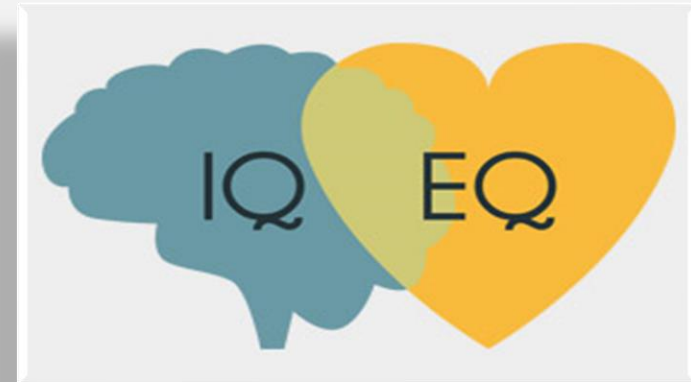
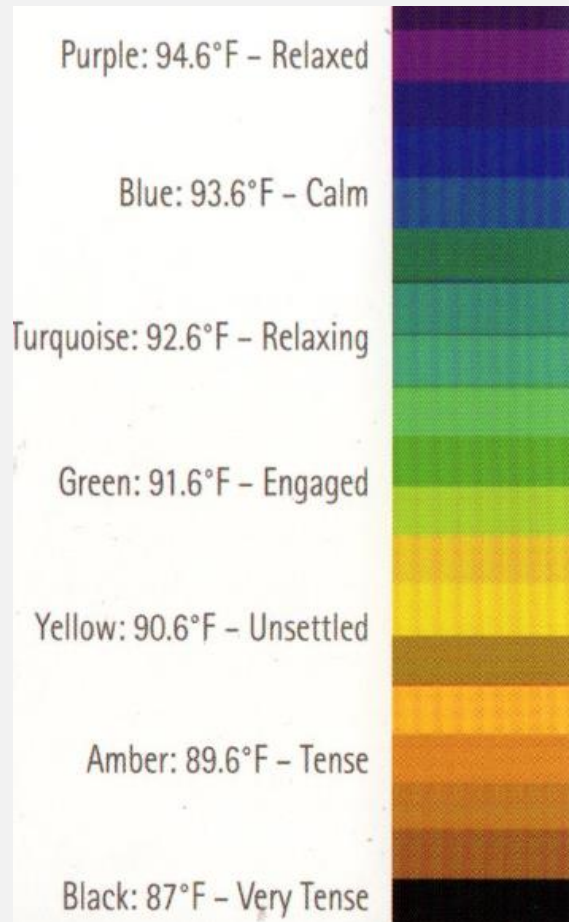
Komunikacijos lygiai





—

Kiekvienas komunikacijos epizodas yra apsikeitimas emocijomis.

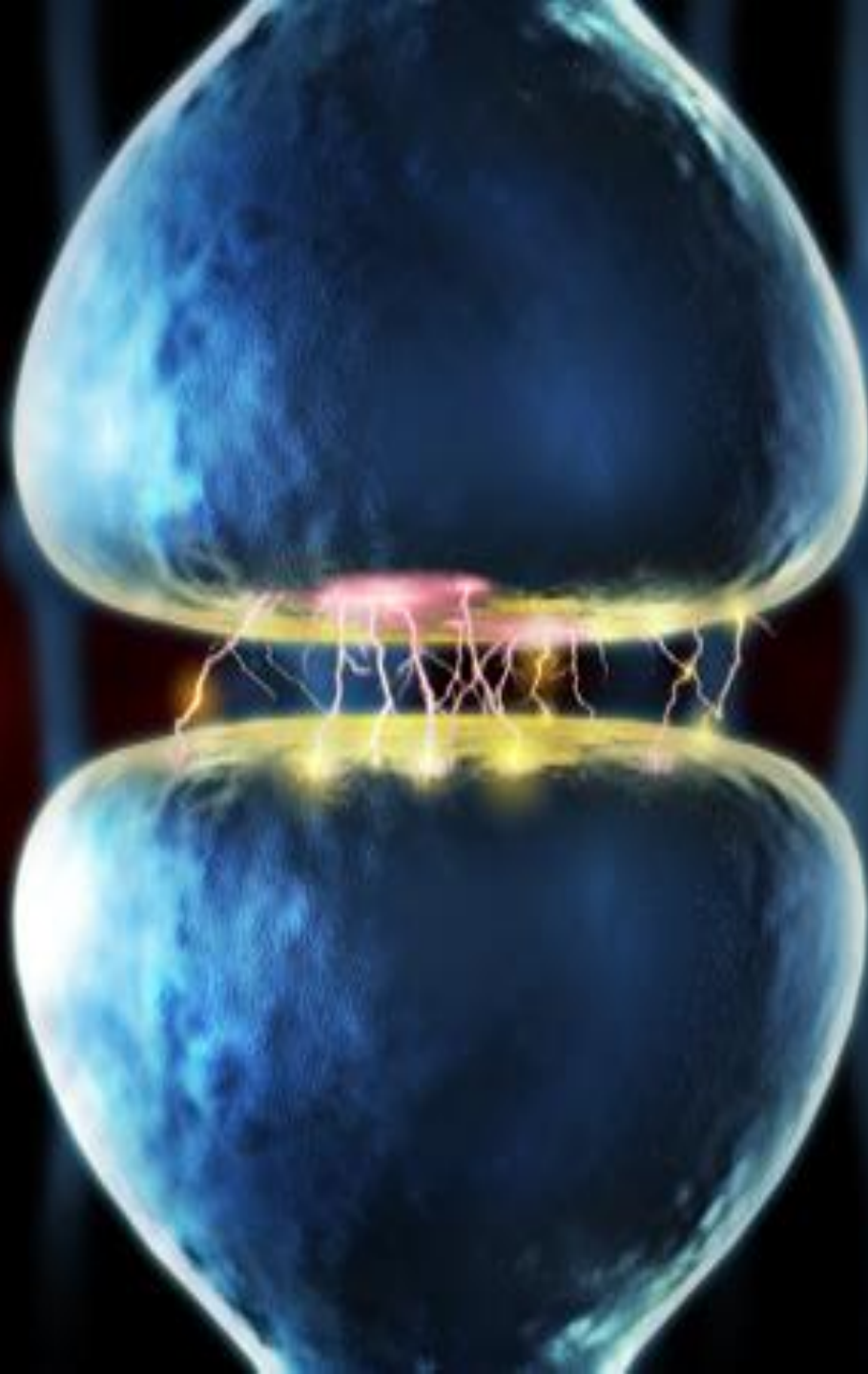


- Pyktis “muša” žemyn IQ iki 40%, mažina kūrybiškumą, norą prisiimti riziką

<https://www.psychologytoday.com/us/blog/leading-emotional-intelligence/201104/where-did-my-iq-points-go>

- Baimė “įjungia” katastrofinį mąstymą

<https://www.strategy-business.com/article/09413d?gko=25b9b>



Tarp autopilotinės reakcijos
ir apgalvoto sprendimo
bei veiksmo visada yra
erdvė alternatyvų paieškai.

Temos aptarimui:

- Abipusę vertę kuriančios nuostatos.
 - Mąstymo klaidos, kurių NEDARO emociškai brandūs žmonės.
 - Emociniai poreikiai komunikacijoje.
 - Kaip išlaikyti emocinę pusiausvyrą komunikacijoje? Sveika empatija.
 - Manipuliatyvaus elgesio pavyzdžiai.
-

Tikslas – sustiprinti savęs ir kitų pažinimą bei savęs valdymo kompetencijas.

Pirmos 30
milisekundžių
susitikimo
metu yra apie:

Patikimumą

Kompetenciją

Priešiškumą/Agresyvumą

Patrauklumą

Panašumą

Happy Brain: How to Overcome Our Neural
Predispositions to Suffering | Amit Sood, MD |
TEDxUNI

Pozicinė galia slopina empatiją

„Puikybės sindromas“

2009, L.D.Owen, J.Davidson

- Silpsta gebėjimas atpažinti kito emocijas ir poreikius
- Neetiškas elgesys
- Vienašališkas sprendimų priėmimas
- Impulsyvūs sprendimai ir veiksmai
- Panieka kitiems
- Ryšio su tikrove praradimas



„Daug saugiau būti vadovu, kurio bijo, negu siekti būti mylimu.“

Niccolò Machiavelli

„Sausainių monstro“ eksperimentas

<https://www.youtube.com/watch?v=0vvl46PmCfE&t=6s>



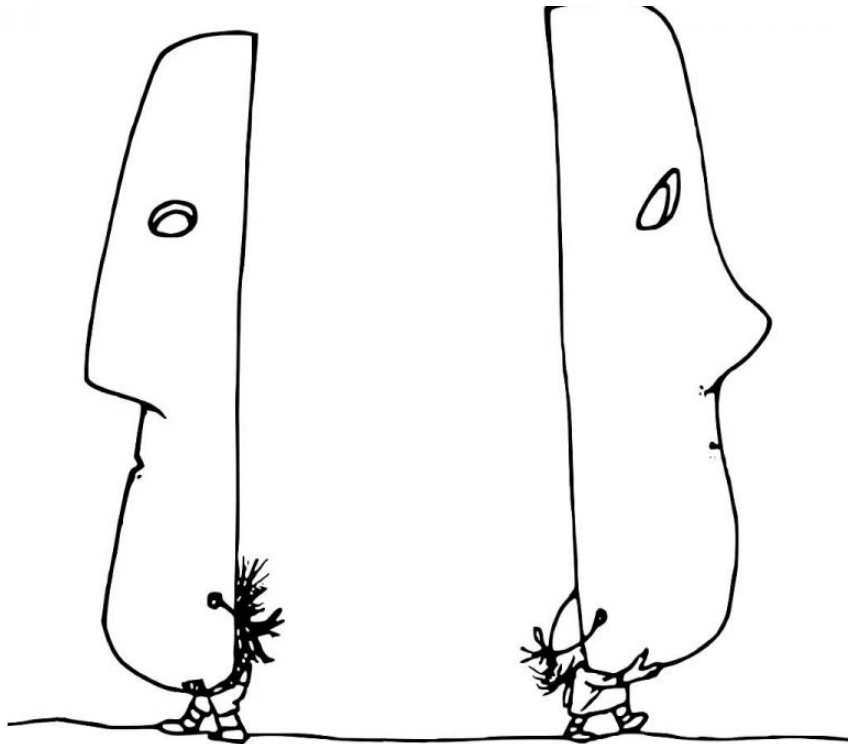
Ward and Keltner (1998); Keltner, Gruenfeld and Anderson (2003)
<http://ist-socrates.berkeley.edu/~keltner/publications/keltner.power.psychreview.2003.pdf>

Veidrodinis neuronas galima „treniruoti“

- Ar turite draugų, šeimos narių, kolegų, kurie padeda išlikti žemiškiems?
- Ar teko sulaukti grįžtamojo ryšio, kad deklaruojate viena, o elgiatės priešingai?
- Ar reikalaujate privilegijų?
- Ar laikotės mažų, nepatogių pažadų, kurie nepatenka į dėmesio centrą?
- Ar leidžiate kitiems būti dėmesio centre?
- Ar turite polinkį priiminėti sprendimus atsiriboję? Ar jūsų priimami sprendimai atspindi tai, kas jums iš tikrųjų yra svarbu?
- Ar pripažįstate savo klaidas?
- Ar esate tas pats žmogus darbe, namuose ir „ant scenos“?

Jūsų perspektyva yra viena iš daugybės galimų.

Naivus realizmas



Shel Silverstein, „Masks“

„Esmė yra tame, kad...“

„Taip atsitiko todėl, kad...“

„Kiekvienas susiprastų...“

„Tai savaime suprantama...“

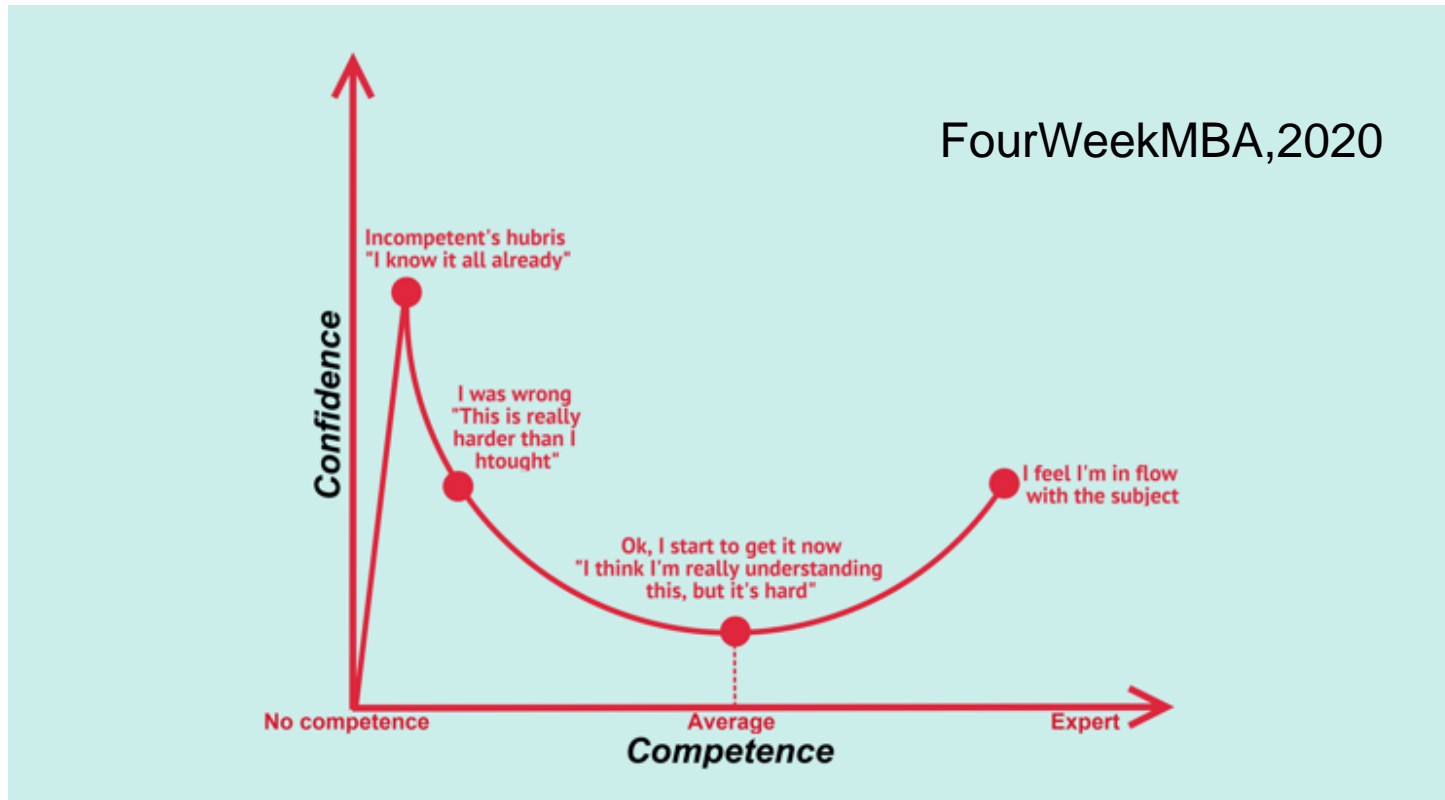
„Remdamasi/s savo patirtim....“

„Ką aš pastebėjau
mūsų diskusijoje šiandien...“

„Mano nuomone,....“

Dunning Kruger efektas –

reiškinys, kai žemesnių gabumų žmonės nesugeba suvokti savo gebėjimų ribotumo.



"Kuo daugiau mokausi, tuo labiau supranti, kiek daug nežinau".
A.Einšteinas



Kiekvienam būtina apsibrėžti savo santykį su Visata.

A.Einšteinas

1. Aplinka (žmonės, situacijos, reiškiniai, resursai) yra **geranoriška mano atžvilgiu.**

Kaip neprarasti emocinės pusiausvyros?

1. Žinoti susierzinimą keliančius **trigerius**.



2. Nukreipti dėmesį į žmogaus **ketinimą**.

Ko žmogus siekia savo elgesiu?

3. “Šiandien aš, rytoj – kitas“. Susidūrę su kliūtimi, žmonės demonstruoja tą patį išmoktą elgesį. Tai **jų pasirinkimas** elgtis tokiu būdu, o **ne mano atsakomybė**.

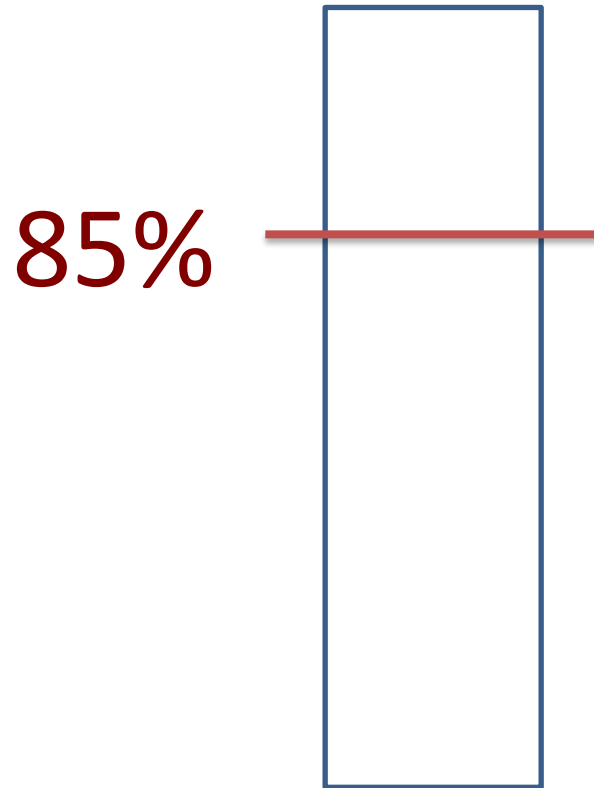
2. Petenkinti pašnekovo pripažinimo poreikį

Mano mintys, jausmai ir veiksmai yra gerbiami ir priimami kaip svarbūs.

- Noriu būti suprastas/a
- Vertinamas/a
- Išklaudytas/a ir išgirstas/a

Priimti ≠ Sutikti

100 % PATYS PROTINGIAUSI ŽMONĖS



0 % PATYS KVAILIAUSI ŽMONĖS

Yra tokių, kurie gerai mąsto, tačiau juos daug
lenkia tie, kurie mąsto blogai. G.Galilei



MR. SMEDS AND MR. SPATS

Mr. Spats
Had twenty-one hats,
And none of them were the same.
And Mr. Smeds
Had twenty-one heads
And only one hat to his name.

Now, when Mr. Smeds
Met Mr. Spats,
They talked of the
Buying and selling of hats.
And Mr. Spats
Bought Mr. Smeds' hat!
Did you ever hear anything
Crazier than that?

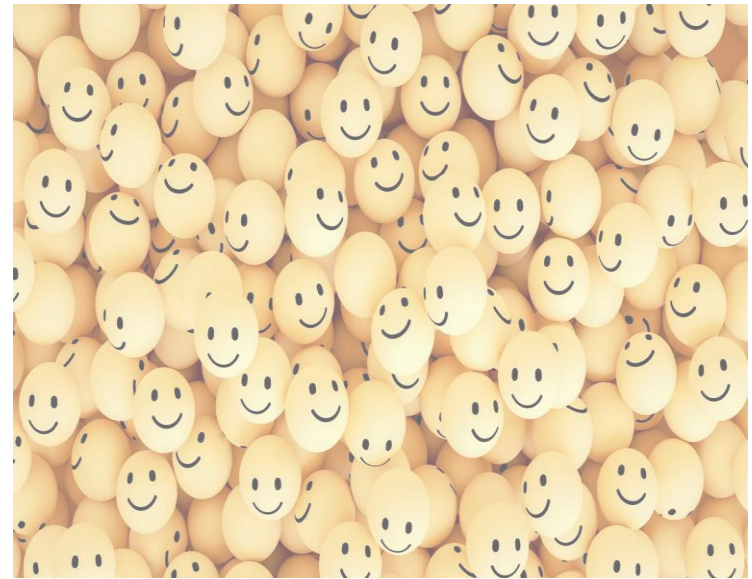
Shel Silverstein



Fixed vs. Growth

„Kvaily tu“ formuluotės pavyzdžiai...

- Neverta taip nervintis...
- Normalūs žmonės visiškai nekreiptų dėmesio į šitą situaciją!
- Ar tu tuo įsitikinusi/ęs?
- Tu galėjai to išvengti, jeigu būtum...
- Tai išskirtinai tavo klaida....
- Kaip aš tau ir sakiau...
- Ar aš tau nesakiau?
- Nepergyvenk, kitą kartą padarysi geriau.
- Nėra ko čia ašaroti, susiimk.
- Gyvenime dar ne tai teks patirti...
- Aš nematau čia jokios problemos.
- Taip kalbėdama, nieko nepasieksi.
- Nėra jokių priežasčių, kodėl tu negalėtum to padaryti.
- Mes gaunam tiek išbandymų, kiek galim pakelti.
- Yra žmonių, kuriems yra blogiau, negu tau.



Kaip **priimti** nuomonę kaip svarbią?

1. Priimanti nuomonę replika:

- Aš tave suprantu....
- Gali būti....
- Taip, tu teisingas/i...
- Taip galėjo atsitikti...
- Pasitaiko tokių situacijų/nuomonių...
- Gali pasirodyti iš pirmo žvilgsnio....
- Ačiū, kad pasakei....
- Būčiau tavo vietoje, galvočiau/jausčiausi panašiai...
- Nebūčiau pagalvojusi, kad...
- Žinoma...
- Tai labai svarbu...
- Taip, tai būtina įsivertinti...

2. “Jei tave teisingai suprantu, tai tu manai, kad...”.

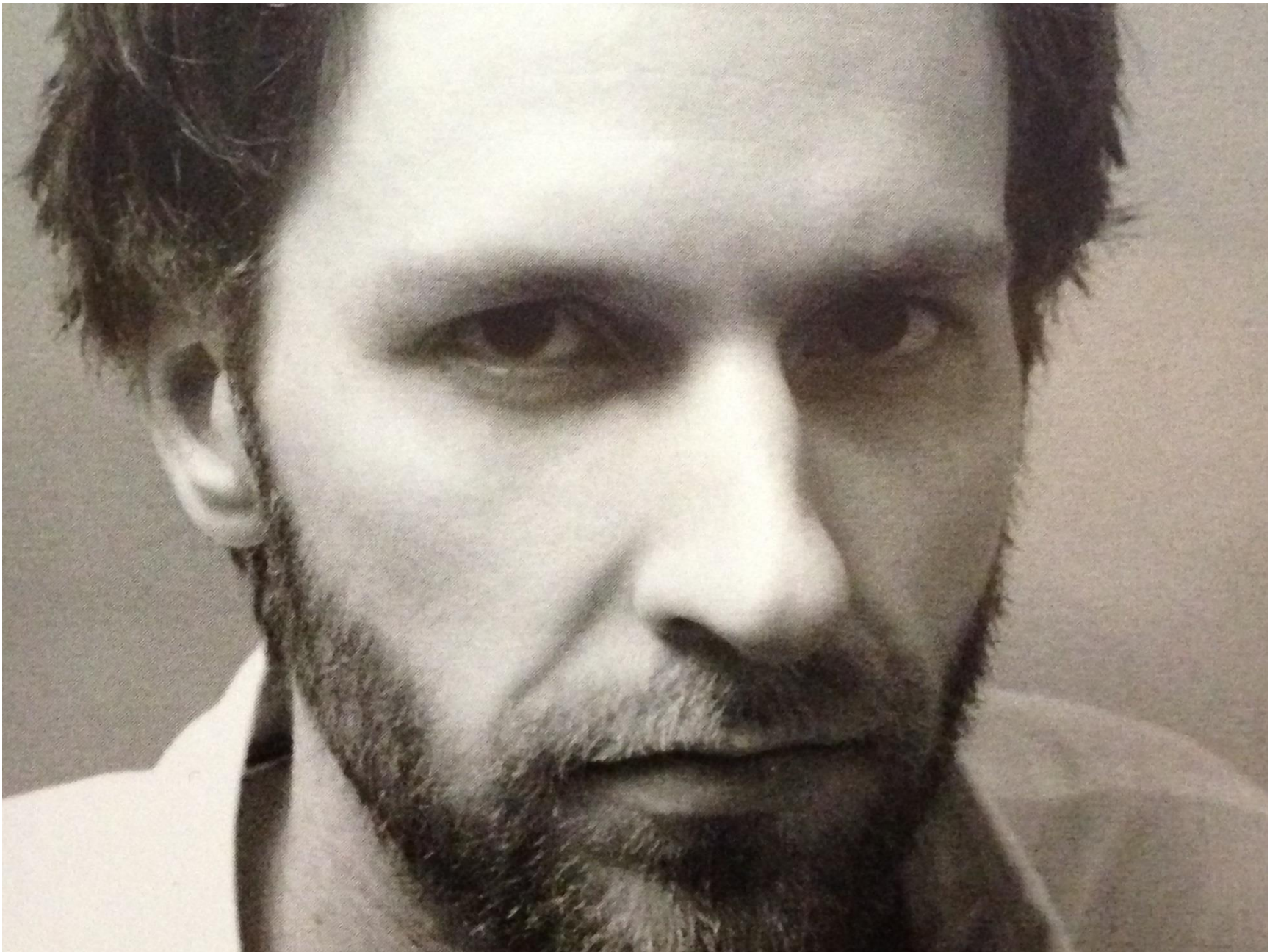
3. Kaip pašnekovas mato situaciją?

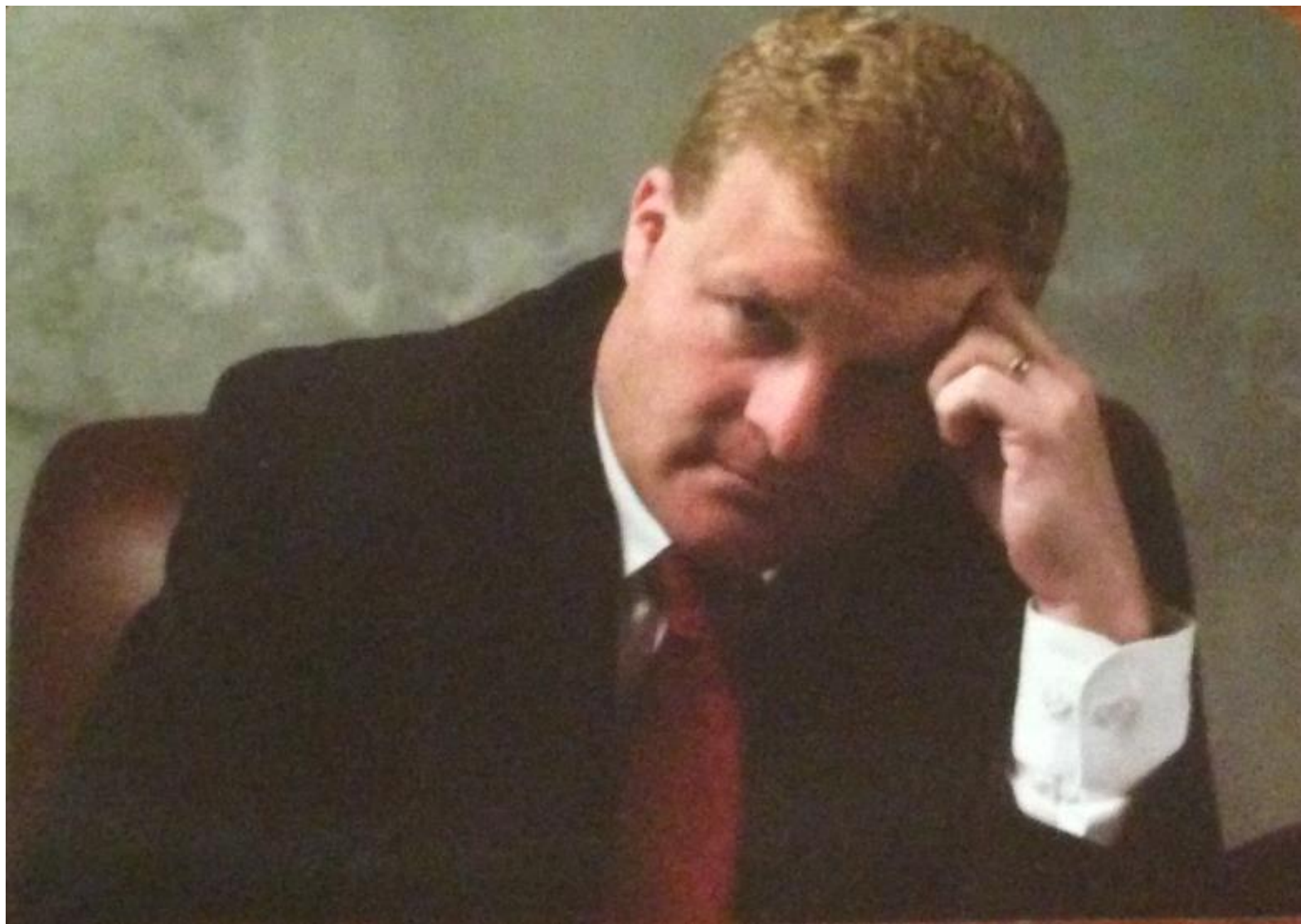
Kas pašnekovui yra **priežastis- pasekmė**?

- Padėk man suprasti, kaip tu matai situaciją?
- Kas tau šioje situacijoje yra svarbiausia?
- Kas dar šioje situacijoje tau yra svarbu?
- Kas tau patinka šioje situacijoje?
- Kas kelia nerimą?
- Ką tu konkrečiai turi omeny, sakydamas/a...?
- Ką tu jau esi išbandęs?
- Kas dar galėtų suveikti?

Kaip priimti pašnekovo emocijas kaip svarbias?

- Aš matau tavo pyktį/susierzinimą/nusivylimą..
- Būčiau tavo vietoje, jausčiausi panašiai...
- Tikėjausi tokios tavo emocinės reakcijos...
- Man pasirodė, kad ši idėja tave sutrikdė.
- Ačiū, kad pasakei....









Kiekvienas sutiktas žmogus žino kažką tokio, ko tu nežinai. Mokykis iš jo.
H.Jackson Brown Jr.





Manipuliatyvus elgesys

Manipuliatyvios taktikos

- Arba..., arba...
- Užgauliojimai asmeniniame lygmenyje
- Gąsdinimai ir įspėjimai
- „Sprogti ir išsilieti“
- „Geras policininkas/blogas policininkas“ sin. Sukelti stresą ir pačiam/iai išspręsti situaciją
- Vienpusiai nustatomi terminai
- „Jokių autoritetų“...
- Aštri impulsyvi reakcija kūno kalba į išsakytą nuomonę....
- Priversti kitą jaustis kaltu
- „Salami“
- „Raudona silkė“

„Kas vyksta su pašnekovo energija, bendraujant su manim?“

3. Patenkinti autonomijos poreikį

Autonomija – noriu dalyvauti sprendimo priėmime kaip lygiavertis partneris.

- Kokios galimos sprendimo alternatyvos?
- Kuri idėja yra stipriausia ir labiausiai tikėtina, kad suveiks?
- Kaip Jums būtų patogiau: taip ar taip....?
- Kaip mes norėtume praleisti savaitgalį?

Visada pasitarkite prieš nusprenddami.

Kokia emocija įkvepia Jus?

A long-exposure photograph of a winding road at dusk. The road curves through a dark landscape, with light trails from cars creating a glowing path. The background shows silhouetted mountains under a sunset sky. The text "Kokia emocija įkvepia Jus?" is overlaid on the left side of the image.