

ПОЗИТИВНАЯ ОБРАТНАЯ СВЯЗЬ

Я часто задаю вопрос: за что ты можешь себя похвалить? И получаю ответ, что в течение недели человек хвалит себя максимум три раза. Нас корезит от мысли, что «я сам себя должен хвалить». Когда человек не видит ценность в себе, то он ее не видит в других. Конечно, самое благодатное – хвалить ребенка. Когда ребенка ругаешь, у него включаются защитные механизмы, но стоит заметить что-то положительное, похвалить, и ребенок раскрывается. Так работает похвала.

Когда нас хвалят, мы не всегда способны принять благодарность. В лучшем случае мы молчим и краснеем, а в худшем: «ой-ой, вам показалось» – отторгаем позитивный настрой. Мы пересушены, как земля, когда нас поливают, вода не проходит. Мы пугаемся, что это манипуляция. Да, есть принцип брать-давать, но здесь работают другие законы. К примеру, состояние счастья. Когда нас хвалят, мы должны переживать состояние счастья, но в нас плотно засело, что для счастья нужно что-то сделать. На самом деле – делать ничего не надо. Счастье нужно брать с благодарностью. Это удивительно! У нас же пункт: надо что-то отдать взамен. Не надо. Достаточно благодарности от чистого сердца.

Стоит провести грань между похвалой как инструментом манипуляции и позитивной обратной связью. В позитивной обратной связи важно давать факты, которые влияют на вас или ситуацию позитивно, те факты, которые ведут к достижению необходимых результатов. Что в данном контексте факт? Это то, что можно увидеть, каким-либо способом заметить. Поступки человека, его действия, решения, жесты, интонации. Что такое влияние на нас? Это те чувства и мысли, которые возникают в ответ на эти факты. В случае позитивной обратной связи, это будет то, что нас порадовало, к чему-то побудило, вызвало новые мысли и понимания. И не надо навешивать на такую



АВТОР

Александр
Савкин

директор Института
коучинга,
соавтор книги
«Коучинг
по-русски –
смелость желать»

обратную связь «бантики»: молодец, умница и прочее. Это выводит из партнерских отношений с распределенной ответственностью в детско-родительские, в которых вы – поддерживающий родитель, а значит ответственность – у вас.

В этой связи важно отслеживать лексику. Когда я даю безоценочную обратную связь и начинаю «букетики» навешивать – это похвала в чистом виде. А позитивная обратная связь – это если я отмечаю, что «когда ты делаешь так, так и так, я испытываю радость». Не стоит переходить в коллективе на родительски-детские отношения, ставить сотрудника в роль хорошего или плохого ребенка. Нужна позитивная обратная связь.

Если человек не получает позитивной обратной связи, а потребность в ней есть всегда, что-то внутри усыхает. Мы становимся менее радостными, менее энергичными, менее инициативными. Обратная связь показывает человеку верный путь.

Я часто замечаю закономерность: если человек не может адекватно оценить свои сильные стороны, похвалить себя внутренне, то он либо никогда не поощряет других, не умеет выстроить позитивную обратную связь, либо переходит в формат родительски-детских отношений. Обе крайности одинаково вредны.

Важно, чтобы человек сам пришел к этой модели взаимодействия; благодарность, положительное отношение – это то, что нарабатывается годами. Бывает сложно сказать что-то позитивное другому, с этим можно и нужно работать. Иногда человек и хочет похвалить, но не может. «Иди и хвали» – это не наш путь, нужно найти сначала в себе ту форму благодарности, адекватную именно этим отношениям.

Очень важно, чтобы каждый человек видел свои сильные стороны, мог сам для себя отметить, что «когда я делаю эти вещи именно так, получается хорошо». Только через себя мы способны увидеть других. ♦

ЕСЛИ ЧЕЛОВЕК НЕ МОЖЕТ ПОХВАЛИТЬ СЕБЯ САМ, ТО ОН ЛИБО НИКОГДА НЕ ПООЩРЯЕТ ДРУГИХ, ЛИБО ПЕРЕХОДИТ В ФОРМАТ РОДИТЕЛЬСКИ-ДЕТСКИХ ОТНОШЕНИЙ. ЭТИ ДВЕ КРАЙНОСТИ ОДИНАКОВО ВРЕДНЫ