

СПАРК 34

РАЗЛИЧИЕ: Между положительным отзывом и похвалой имеется разница. Похвала является психологическим обусловливанием (*психологическое обусловливание: установление рамок поведения, прикрепление реакций человека к внешним стимулам – прим. переводчика*).

РАСКРЫТИЕ: Будь то дома или на работе – наша значимость как Держателей Пространства зависит от качества коучинга, который мы даем. Если мы не знаем разницы между положительным фидбэком и похвалой или отрицательным фидбэком и порицанием, то мы не знаем и разницы между коучингом и манипуляцией. Без понимания этого различия деятельность Менеджера Возможностей может иметь неприятные последствия и дать результаты, прямо противоположные тем, которых мы хотели бы добиться.

Простые фразы типа «Прекрасно сделано!», «Хорошая работа!», «Это замечательно!», «Мне это нравится!» могут содержать в себе скрытую манипуляцию, попытки заставить человека и в дальнейшем вести себя подобным образом. Если положительный фидбэк содержит в себе скрытое намерение манипуляции, он уже не является положительным фидбэком. Это – похвала, обусловливание, своего рода психологический инструмент, не отличающийся от дрессировки собаки, которой дается лакомый кусок, чтобы она делала то, что мы от неё хотим. Похвалу мы даём в качестве поощрения с целью вынудить кого-то сделать то, что мы желаем. С помощью похвалы мы управляем им, чтобы он продолжал делать то же самое.

Положительный фидбэк нейтрален и бескорыстен. Похвала не нейтральна. Похвала включает в себя личную заинтересованность в будущем результате. То же самое верно и для порицания – это ничто иное, как попытка манипулировать кем-то для прекращения определенного поведения. В похвале намерение манипулировать распознать труднее, потому что мы путаем похвалу с положительным фидбэком.

Нас научили тому, что получение положительного фидбэка – это хорошо, а получение отрицательного – это плохо. Этот штамп приводит к тому, что мы полагаем (подсознательно), что если мы даем положительный фидбэк, то, значит, и мы хорошие, а если наш фидбэк негативен, то, следовательно, и мы плохие. Внимание! Фидбэк не бывает хорошим, или плохим. Фидбэк – это просто фидбэк.

Использование похвалы очень распространено в нашей коммуникации, особенно с детьми. Осознав наше стремление манипулировать другим человеком для нашей собственной выгоды или комфорта, мы должны признать – похвала на деле ослабляет другого человека. Похвала лишает человека возможности отнестись к фидбэку, как к фидбэку и затем принять собственное решение о том, как вести себя в дальнейшем. Поддавшись похвале, мы приспосабливаемся и отдаем наш центр.

World Copyleft © 2018 by Clinton Callahan. You are granted permission to copy and distribute this SPARK as long as this author, website, and copyright notice are included. Creative Commons Attribution and Share Alike CC BY SA International 4.0 License. To get your own free email subscription to SPARKs go to <http://www.clintoncallahan.org>. Thanks for experimenting! Experimenting builds matrix to hold more consciousness.

World Copyleft © 2018 от Клинтона Каллахана. Вам разрешено копировать и распространять этот SPARK, если копия включает ссылку на автора, веб-сайт и уведомление об авторских правах. Creative Commons Attribution and Share Alike CC BY SA International 4.0 Лицензия. Чтобы получить бесплатную подписку на SPARK на адрес вашей электронной почты, перейдите по адресу <http://www.clintoncallahan.org>. Спасибо, что экспериментировали! Экспериментирование, выстраивает матрицу, для удерживания большего сознания.

Если на положительный фидбэк мы отвечаем: «О, спасибо!» – как если бы получили приз «Королева дня» за то, что были «Папиной любимой дочкой» или «Маминым большим мальчиком» – это значит, что мы превращаем положительный фидбэк в похвалу. Это делает нас неспособными получить положительный фидбэк. Та же самая ошибка происходит при превращении отрицательного фидбэка в порицание, полагая, что мы какие-то нехорошие или бестолковые.

ЭКСПЕРИМЕНТ: Этот эксперимент очень прост. Прекрати хвалить. Прекрати осуждать. Учись чистой коммуникации. Если ты хочешь, чтобы кто-то продолжал делать что-то определенное, не хвали его. Вместо этого скажи что-нибудь типа «Что касается меня – давай, продолжай!» А если ты хочешь, чтобы кто-то перестал что-то делать, не возмущайся и не обвиняй его. Вместо этого постарайся сказать ему что-нибудь вроде «Я бы хотел, чтобы ты перестал.» Такая несравненно более чистая коммуникация выведет тебя из области манипуляции.

Несколько сложнее получить положительный фидбэк, не отвечая на него ожидаемым «Спасибо!». Приучи себя использовать вместо этого фразу «Спасибо за фидбэк.» Когда другие люди увидят, что ты умеешь принять положительный отзыв, они будут вольны дать тебе ещё больше.

При получении отрицательного отзыва, ответ «Спасибо за фидбэк» поддерживает связь между тобой и человеком, дающим тебе фидбэк. Он знает, что ты используешь отрицательный фидбэк с ответственностью – для Высшей Драмы. Используя его, например, для Расширения Бокса, трансформации или учёбы, а не используешь его безответственно, для Низшей Драмы, чувствуя себя неадекватным, неуверенным или обиженным. Видя, что ты умеешь принимать отрицательный фидбэк, человек почувствует, что может дать тебе нечто более ценное.

С наилучшими пожеланиями, Клинтон.