ЧЕТЫРЕ модели стратегического мышления

Aдpиан Фурнам (Аdrian Furnhаm), профессор психологии Университетского колледжа Лондона (University College London

1. Модель «Обратная связь»

Как научиться правильно воспринимать комплименты и критику?

Обратная связь — один из самых щекотливых моментов в общении. С одной стороны, высказывая свое искреннее мнение можно легко ранить людей, а с другой — от фальшивых комплиментов мало пользы. Зачастую комплименты делают нас самодовольными, а критика уязвляет самолюбие и способна спровоцировать на неверные поступки.

Данная модель поможет вам «рассортировать» критику и использовать ее в качестве руководства к действию. Услышав критику в свой адрес, постарайтесь не обижаться, а спросите себя: «Как мне отнестись к этой критике?» Иными словами, что можно оставить так, как есть, а что нужно изменить, хотя до этого все было хорошо?

Для этих целей вам пригодится следующая таблица. Рассортируйте с ее помощью полученную вами «обратную связь»: к какому совету вы хотите прислушаться? Какая критика побуждает вас к действиям? Какое предложение намерены проигнорировать?

Таблица 1. Отношение к критике по модели «обратной связи».

+

«Я счел, что это хорошо, но тем не менее это надо изменить».

СОВЕТ

«Я счел, что это хорошо, так может продолжаться и дальше».

КОМПЛИМЕНТ

—

«Я счел, что это плохо, и это надо изменить».

КРИТИКА

«Я счел, что это плохо, но я могу с этим жить».

ПРЕДЛОЖЕНИЕ

—

+

2. Модель «Разрешение конфликта»

Как элегантно разрешить конфликт?

Существуют лишь шесть вариантов поведения в конфликтной ситуации:

1) бежать; 2) бороться; 3) сдаться;

4) снять с себя ответственность;

5) пойти на компромисс;

6) найти консенсус.

1. Бежать: означает, что конфликт не исчерпан. Ситуация остается без изменения. Надо исходить из того, что ни одна из сторон не выиграла . Ситуация «проигрыш — проигрыш».

2. Бороться: тот, кто конфликтует агрессивно, преследует лишь одну цель — выиграть. Однако просто выиграть недостаточно: кто-то должен проиграть. Важно победить противника, уничтожить его. В борьбе заложено желание настоять на своей позиции, подавив сопротивление оппонентов. Возникает ситуация «победа — проигрыш».

3. Сдаться: разрешить конфликт, пойдя на уступки — то есть проиграть. Ситуация «проигрыш — победа».

4. Снять с себя ответственность: тот, кто чувствует, что конфликт ему не по плечу, часто делегирует решение (и конфронтацию) другой инстанции — как правило, более высокой. Та разрешает конфликт, но это не обязательно будет «соломоново решение» в вашу пользу. Существует риск, что проиграют обе конфликтующие стороны, поэтому ситуацию здесь можно характеризовать как «проигрыш — проигрыш».

5. Пойти на компромисс: точки пересечения вышеупомянутых стратегий — это компромиссы. Компромисс может стать приемлемым для обеих сторон решением, хотя часто остается ощущение, что достигнут не оптимальный результат, а всего лишь «соответствующий обстоятельствам» («победа — проигрыш / победа — проигрыш»).

6. Найти консенсус: консенсус зиждется на видоизмененном, выработанном обеими сторонами, новом решении. В противоположность компромиссу, оппоненты воспринимают его как ситуацию «победа — победа», поскольку отступать никому не приходится. Найден третий путь, устраивающий обоих.

3. Модель «Персональный путеводитель»

Что делать дальше?

Все мы то и дело оказываемся на важных жизненных перекрестках и спрашиваем себя: а теперь куда? Персональный путеводитель поможет вам определить правильное направление в жизни. Ответьте на вопросы этой модели, чтобы выяснить, какие факторы оказывают влияние на ваши решения.

Кто вы и откуда? Как вы стали тем, кто вы есть? Каковы были решающие события, люди, препятствия в вашей жизни? Вспомните свою учебу, родной дом. Запишите ключевые слова, которые кажутся вам важными.

Что вы считаете по-настоящему важным? Запишите вещи, которые первыми приходят на ум. Не надо подробностей, нюансов. Какова шкала ваших ценностей? Во что вы верите? С какими принципами не хотели бы расставаться? Если все пойдет прахом, что останется с вами?

Какие люди действительно много значат для вас? Здесь речь идет о тех людях, мнением которых вы дорожите, которые влияют на ваши решения, а также о тех, кого затрагивают ваши решения. Вспомните тех, кого вы любите, и тех, кого боитесь.

Что на вас оказывает давление? Какие аспекты вашей жизни постоянно мешают вам задуматься о действительно важных вещах? Какие сроки подгоняют вас, что тяготит? Что вы должны сделать и когда?

Чего вы боитесь? Перечислите вещи, обстоятельства или людей, которые не дают вам покоя и лишают вас силы и энергии.

Просмотрите свои записи. Чего не хватает? Какие темы остались «за кадром»? Можно ли из ключевых слов составить вашу историю — как вы стали тем, кто вы есть? Дополните, если нужно, свои ответы дополнительными вопросами.

Затем взгляните на пути, которые открываются перед вами. В качестве примера мы привели шесть возможных. Представьте себе каждый путь в отдельности.

Путь, по которому вы уже когда-то шли.

Путь, который вас манит (что бы вы хотели испытать?)

Путь, который вы представляете себе в самых дерзких мечтах (независимо от того, сможете ли вы его преодолеть, о чем вы мечтаете?)

Путь, который кажется вам наиболее разумным (его посоветовали люди, чье мнение вам важно).

Неизведанный путь (о нем вы еще никогда не думали).

Путь назад.

4. Модель «Поток»

Что делает вас счастливыми?

Более двух тысячелетий тому назад Аристотель пришел к очевидному выводу: человек прежде всего хочет быть счастливым. Американский психолог Михай Чиксентмихайи писал об этом еще в 1961 году: «К счастью стремятся ради самого счастья, в то время как любая другая цель — здоровье, красота, деньги или власть — ценится лишь постольку, поскольку мы ожидаем, что она принесет нам счастье». Чиксентмихайи искал термин, чтобы обозначить состояние, в котором мы ощущаем счастье. Он назвал его «потоком». Когда же мы находимся в состоянии «потока»?

Проинтервьюировав более тысячи людей, Чиксентмихайи вывел пять общих факторов, которые упоминали все опрошенные, говоря о счастье. Итак, счастье, или «поток», наступает тогда, когда мы:

концентрируемся и глубоко погружаемся в свою деятельность;

занимаемся делом, которое выбрали сами;

дело соответствует нашим возможностям (мы ни недооценены, ни переоценены — нет ни скуки, ни срывов);

у нас есть ясная цель;

наша работа получает прямой и незамедлительный отклик.

Чиксентмихайи установил, что человек, находящийся в потоковом состоянии, не только испытывает глубокое удовлетворение, но еще и теряет чувство времени, целиком растворяется в своем занятии. Музыканты, спортсмены, актеры, врачи и художники описывали счастье как следствие интенсивной работы, полностью опровергая широко распространенное мнение, что счастье невозможно без расслабления. Этот вывод относится не только к профессиональной сфере, но и к личной жизни.