

## ТОКСИЧНИ ВЗАИМООТНОШЕНИЯ

<b>Организация и държава:</b>	INDEPCIE (Испания)
<b>Име на дейността:</b>	<b>ЕТИКЕТИ</b>
<b>Общ преглед (Това, което ще науча?):</b>	Как хората се свързват в групи въз основа на общи теми, каранти да се чувстват комфортно заедно.
<b>Цел (за какво ми е необходимо?):</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Да разпозная в коя социална група съм, каква е моята среда и ефектите, които има върху мен.</li> <li>• Да разазбера какво правя, за да бъда в тази група и другите да ме идентифицират с нея.</li> <li>• Да разбера каква визия генерира моето поведение и какъв е кръгът ми от взаимоотношения с други хора.</li> </ul>
<b>Материали:</b>	Стикери в три различни цвята (червен, оранжев, зелен, ако е възможно)
<b>Необходимо време:</b>	20 минути
<b>Целева група:</b>	Служители и ръководители

### Инструкции за водещият

Това е активност базирана на 7-секундния ефект. Според проучване на психолога Ейми Къди (Harvard Business Review, 2012), на хората им отнема само седем секунди, за да направят първо си впечатление за някого и да си изградят представа за човека, с който се срещат за първи път. За този кратък период от време сме в състояние да си създадем общо впечатление за индивида в различни аспекти - до 11 на брой, вариращи от сексуална ориентация до професионален успех или икономически статус.

Това означава, че не се нуждаем от някаква дълбока връзка помежду ни или обширни познания един за друг. Първият контакт, ръкостискане или обикновена размяна на погледи са достатъчни, за да добием представа какъв човек стои пред нас.

Тази нужда да създадем първо впечатление за толкова кратко време се дължи на факта, че нашият мозък трябва да е сигурен за всичко, което не знае, тъй като несигурността му причинява огромен дискомфорт. С други думи, ние предпочитаме да имаме неправилни или непълни първи впечатления, които ни осигуряват сигурност, преди да навлезем по-дълбоко и по-подробно в преценката си, за да знаем как да реагираме и какво да е отношението ни към този човек. Чувстваме се дискомфортно, ако нямаме никаква преценка и представа, затова сме устроени импулсивно и

бързо да си създаваме такава, макар и да не е най-точната и най-пълната. Но е достатъчна, за да продължим напред с комуникацията.

Важното за първите впечатления е че те не са само моментни. Те дават отпечатък върху цялата ни последваща връзка с този човек и отношението ни занапред ще се основават на това, което сме изградили като представа за него при първата ни среща.

Ако това се случи на индивидуално ниво, то има влияние и на социално и междуличностно ниво. По този начин, активността има за цел да ни накара да осъзнаем как се групираме на базата на социални етикети, но също и на базата на сходство и определени правила за асоцииране, чрез които се чувстваме по-удобно или с които се идентифицираме. Можем да дадем няколко много прости примера, например спортните фенове се свързват с други фенове; фенове на определен стил музика се свързват помежду си или компютърни ентусиасти се групират спрямо интересите си.

Проблемът може да възникне, когато човек попадне в група, в която не се чувства комфортно и не усеща принадлежността си към нея, а всички останали го идентифицират като различен. И така, какво да направим, за да ги накараме да повярват, че принадлежим към тази група? Какъв е ефектът върху човек в такава ситуация? Чрез описаната активност ще разберем от една страна силата на взаимоотношенията, защото те се определят от възприятието, което другите имат за различния, а от друга - ще проследим постигнатите резултати.

### **Задачи и правила:**

1. Разпределете участниците около себе си и им обяснете накратко за ефекта от първото впечатление. Обяснете, че ще направите експеримент за това как то се отразява на нашите групови оценки и социални взаимоотношения.
2. Помолете ги да затворят очи и да сложат един от стикерите с трите цвята, които сме избрали на челото си. Направете това произволно, без никакви предварителни критерии, като направите три балансирани групи.
3. Помолете ги да отворят очите си и да правят това, което правим когато излизаме в обществото: да взаимодействат помежду си.

Как ще направим това? Чрез генериране на първо впечатление чрез цвета на стикера на челата на другия. Като този:

- Тези, които имат зелен стикер, ще бъдат посрещнати топло. Този стикер означава „симпатия“.
- Тези с оранжев стикер ще бъдат посрещнати учтиво, но не повече от това. Този стикер означава неутрален тип – нито симпатичен, нито антипатичен.
- Тези с червен стикер ще бъдат избягвани, дори ще им бъде отказван поздрав. Този стикер означава груб, антипатичен човек.

Интересното е, че ще се държим с другите според цвета на стикера им... но и ние ще имаме стикер на челото, чийто цвят не знаем и който ще бъде ключът към това да разберем какви сме, според това как другите се отнасят към нас.

4. Най-много след минута, всеки член на групата ще разбере, че има разграничаване на няколко групи, в които отношението е според цвета на стикера. Помолете участниците да се групират в три ъгъла на стаята съобразно цвета на стикера, който всеки мисли, че имат на своето чело. Така, от отношението на другите към даден индивид, той определя себе си какъв тип е.

5. Сега е време да зададете въпроси на различни членове на всяка група:

- Как се чувствате в групата на добре приетите/неутралните/изключените?
- Какво мислите за другите групи?
- Чувствате ли се, че сте част от групата или принадлежите към друга група?
- Доволни ли сте от групата, към която сте причислен?
- Защо мислите, че сте в тази група?

### **Заклучения и оценка:**

Накрая ще обясним, че междуличностните отношения често се изграждат на базата на предубедена информация и че рискуваме да ни бъде „лепнат етикет“ въз основа на хората около нас, дори когато не сме наясно с въздействието, което тези взаимоотношения могат да имат (това се отразява негативно в личния/професионалния свят със създаването на групички в дадена организация, които понякога причиняват вреда чрез клюки, коментари или критики).

И накрая, трябва да посочим, че няма такива неща като токсични хора, а по-скоро говорим за токсични отношения, които се установяват между двама или повече индивида. Човек може да има много токсична връзка с един човек, но изключително добра с друг. Трябва да се има предвид, че връзката е двустранна и двете страни носят отговорност за това какви са отношенията им.

Какво се случва, когато не се чувстваме идентифицирани с групата, в която сме поставени? В този случай е валидна метафората за човек, който е „затворен“ в прозрачна бутилка. Той или тя може да има усещането, че всички отвън го виждат перфектно, но образът му винаги ще бъде „изкривен“ от стъклото. Това, което никога не можете да видите от бутилката, ако сте затворени в нея, е етикетът който е залепен на бутилката! На етикета пише какво има в бутилката и този етикет е първото, което другите виждат отвън и въз основа на което се отнасят към нас.

### **Препратки:**

[https://www.nyu.edu/about/news-publications/news/2009/march/scientists\\_identify\\_the\\_neural.html](https://www.nyu.edu/about/news-publications/news/2009/march/scientists_identify_the_neural.html)

<https://www.linkedin.com/pulse/first-impressions-711-rule-deta-silbert/>

<https://www.forbes.com/sites/deloitte/2021/06/30/planning-for-the-world-of-hybrid-work/?sh=68a7a5c45cb4>



Co-funded by the  
Erasmus+ Programme  
of the European Union