

TOKSIČNI ODNOSI

Organizacija in država: INDEPCIE (Španija)

Ime aktivnosti: OZNAKE

Pregled (Kaj se bomo naučili?): Da se ljudje združujemo v skupine na podlagi skupnih vzorcev, saj se načeloma počutimo bolj lagodno v družbi sebi podobnih.

Cilj (Zakaj se bomo to učili?):

- Da boste lahko prepoznali, del katere družbene skupine ste, kakšno je vaše okolje in kako vpliva na vas.
- Da boste lahko razumeli, zakaj ste del te skupine in zakaj vas drugi identificirajo z njo.
- Da boste razumeli, kakšen vtis dajete z vašim vedenjem in vašim krogom poznanstev zunanjemu opazovalcu.

Gradiva: nalepke v treh različnih barvah (če je možno v rdeči, oranžni in zeleni)

Čas: 20 minut

Ciljna skupina: Uslužbenci in menedžerji

Navodila za izvajalce

To je aktivnost, ki temelji na 7-sekundnem pravilu. Raziskava, ki jo je naredila psihologinja Amy Cuddy (Harvard Business Review, 2021), je pokazala, da si ljudje ustvarijo prvi vtis o nekom v samo sedmih sekundah. V tem zelo kratkem času si lahko ljudje ustvarijo splošni vtis glede posameznika na skupno do 11 področjih, ki med drugim zajemajo spolno usmerjenost, poslovni uspeh in ekonomski status.

To pomeni, da ne potrebujemo globokega odnosa z drugo osebo ali širokega poznavanja druge osebe, da bi vedeli, kaj si mislimo o njej. Za to zadostujejo že prvi kontakt, rokovanje ali preprosta izmenjava pogledov.

Potrebo po tako hitrem ustvarjanju prvega vtisa lahko pripišemo dejstvu, da morajo biti naši možgani gotovi glede vsega, česar ne vedo, saj negotovost povzroča veliko neugodje. Z drugimi besedami – ljudje si raje ustvarimo nepravilni ali nepopolni prvi vtis, preden lahko ustvarimo bolj podrobne in natančne vtise, saj nam to daje občutek varnosti in nas zavaruje pred neugodjem, ki ga čutimo, ker ne vemo vsega o novi osebi.

Prvi vtisi so zelo pomembni ne samo zato, ker nam dajejo občutek gotovosti o tem, kakšna je druga oseba, temveč tudi zato, ker odnose z ljudmi gradimo ravno na podlagi prvih vtisov.

Če se to zgodi na individualnem nivoju, ima vpliv tudi na družben in medosebni nivo. Na podlagi te dinamike lahko skušamo razumeti, kako se povezujemo z drugimi na podlagi družbenih oznak in na podlagi podobnosti, ki nam dajejo občutek varnosti. V splošnem se športni navdušenci povezujejo z drugimi športnimi navdušenci; oboževalci enega glasbenega stila se družijo z ljudmi s podobnim glasbenim okusom, računalniški navdušenci se družijo z drugimi računalniškimi navdušenci, itd.

Problem lahko nastane, ko smo del skupine, do katere ne čutimo občutka pripadnosti, vendar nas drugi člani te skupine vidijo kot njen del. Kaj počnemo, da nas drugi dojemajo, kot da spadamo k skupini? Kako to vpliva na nas? Na ta način lahko skušamo razumeti moč, ki jo imajo odnosi, saj let-ti lahko pogojujejo, kako nas dojemajo drugi ter vplivajo na naše rezultate.

Naloge in postopki:

1. Izvajalec udeležence razvrsti v krog in jim razloži, kakšen vpliv ima prvi vtis. Izvajalec razloži, da bodo izvedli poskus o tem, kako prvi vtis vpliva na našo oceno skupin in družbenih odnosov.
2. Udeleženci naj zaprejo oči, izvajalec pa naj jim na čelo nalepi eno od treh barv nalepk. Izvajalec izbere barve naključno, brez predhodnih kriterijev, vendar naj zagotovi, da bodo nastale tri približno enako velike skupine.
3. Udeleženci naj potem odrejo oči in se vključijo v interakcije drug z drugim.

Upoštevajte naslednja pravila:

- tiste z zeleno nalepko se toplo pozdravi;
- tiste z oranžno nalepko se vljudno (vendar ne toplo) pozdravi;
- tistim z rdečo nalepko se morajo drugi udeleženci izogniti ali celo zavrni njihov pozdrav.

Torej, do drugih se bomo obnašali v skladu z navodili, vendar to velja tudi v odnosu drugih do nas na podlagi nalepke na čelu, ki si je nismo sami izbrali in ki bo igrala ključno vlogo v naših interakcijah.

4. Pustimo, da se ta dinamika odvija največ eno minuto. Udeleženci bodo spontano začeli formirati manjše skupine na podlagi barve nalepke. Izvajalec jim potem naroči, naj se udeleženci z isto barvo povežejo v skupino in vsaka skupina se postavi v en kot sobe.

5. Izvajalec postavi vprašanja članom različnih skupin:

- Kako se počutite v skupini uspešnih / nevtralnih / izključenih?
- Kaj čutite glede drugih skupin?
- Ali čutite pripadnost svoji skupini?
- Ali ste zadovoljni s skupino, v katero ste bili umeščeni?
- Zakaj menite, da ste v tej skupini?

Zaključki in evalvacija:

Izvajalec potem razloži, da so medosebni odnosi pogosto zgrajeni na podlagi pristranskih informacij in da obstaja tveganje, da nam skupina ljudi, ki nas obdaja, pripiše oznake. Pogosto se ne zavedamo vpliva, ki ga ti odnosi lahko imajo (to lahko vidimo v osebnem/poslovnem svetu, kjer se oblikujejo majhne skupine, ki potem povzročajo škodo z opravljanjem, komentarji in kritikami).

Poudariti moramo, da ljudje niso toksični sami po sebi, ampak da so lahko toksični odnosi, ki jih tvorijo z drugimi ljudmi. Oseba ima lahko zelo toksičen odnos z eno osebo in zelo ljubeč odnos z neko drugo osebo (kot primer lahko omenimo zvezo med Adolfom Hitlerjem in Evo Braun). Zavedati se moramo, da vsak odnos poteka v dveh smereh in da sta za odnos odgovorni obe strani.

Kakorkoli že, kaj se zgodi na osebnem nivoju, ko se ne identificiramo s skupino, s katero nas identificirajo ostali? Ob tem lahko pomislimo na metaforo osebe, ki je zaprta v prozorni steklenici. Ta oseba morda meni, da ima celovit pogled od zunaj, a le-ta bo vedno pristranski in popačen zaradi stekla. Česar nikoli ne moremo videti od znotraj, je oznaka na steklenici, ki nam pove, kaj vsebuje steklenica; slednje je to, kar drugi vidijo od zunaj in na podlagi česar ustvarijo odnos z osebo znotraj.

Viri:

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>