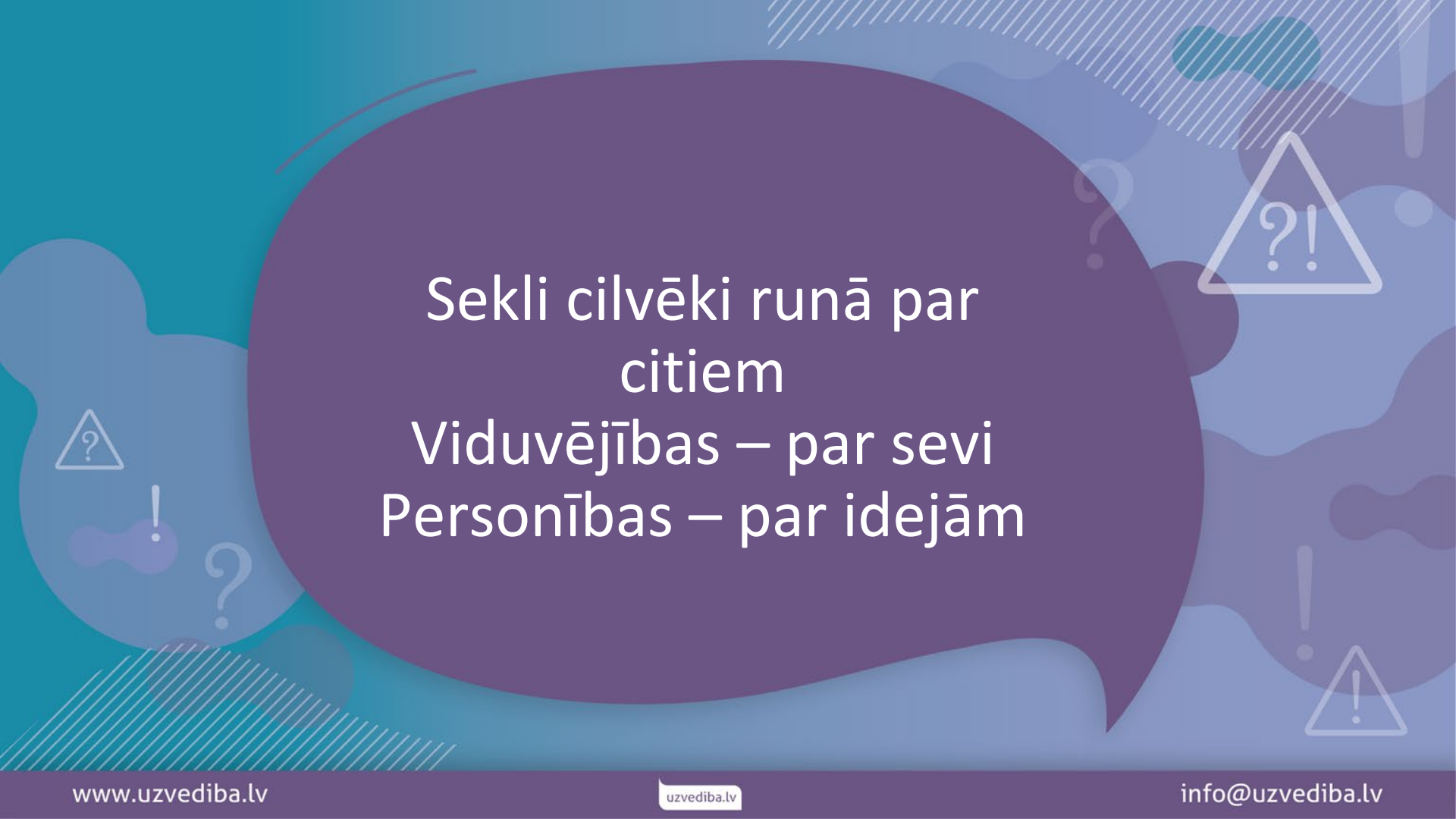


uzvediba.lv

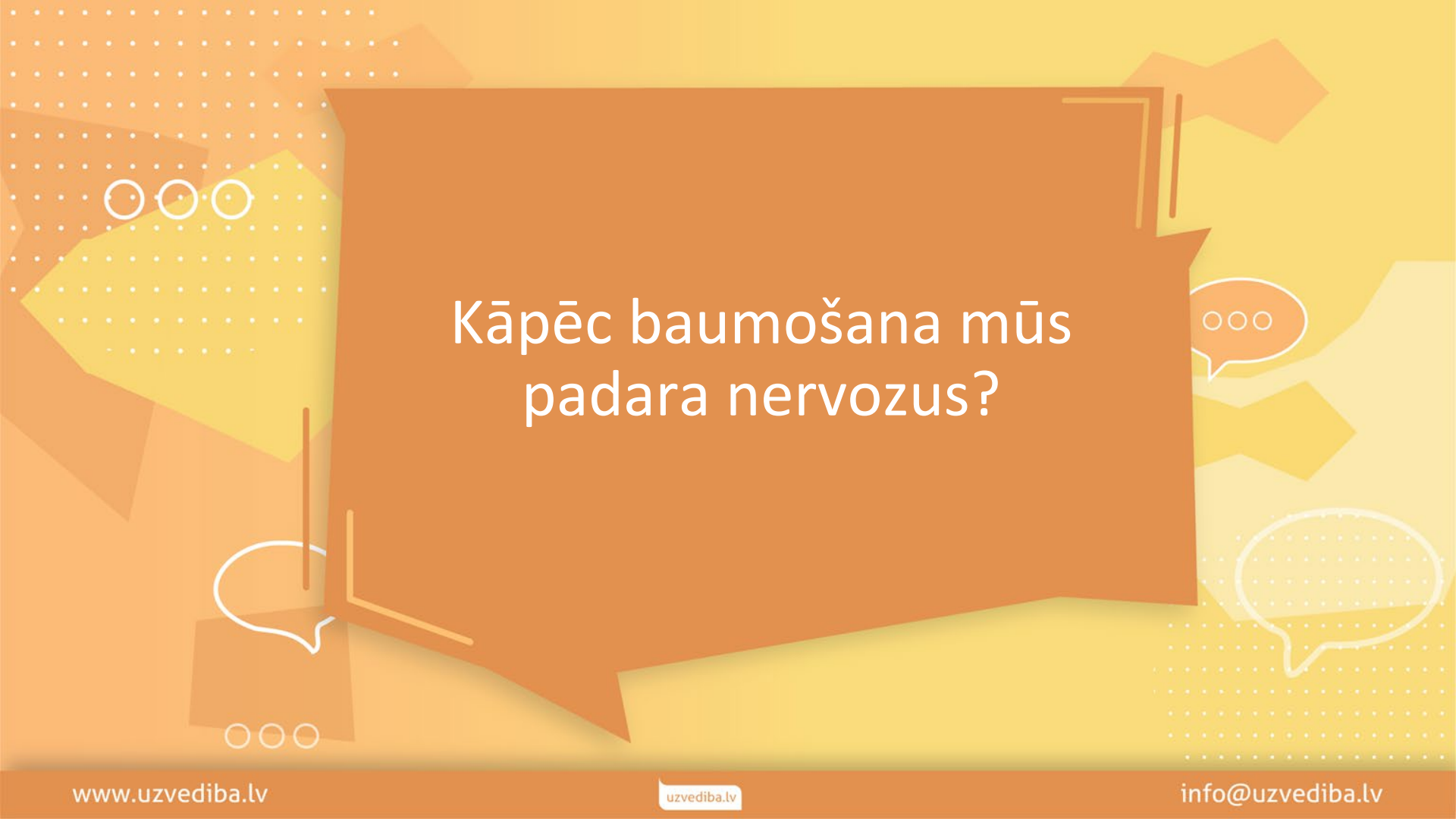
Baumošanas, aprunāšanas slazdos

Līga Bērziņa

13:00-14:30

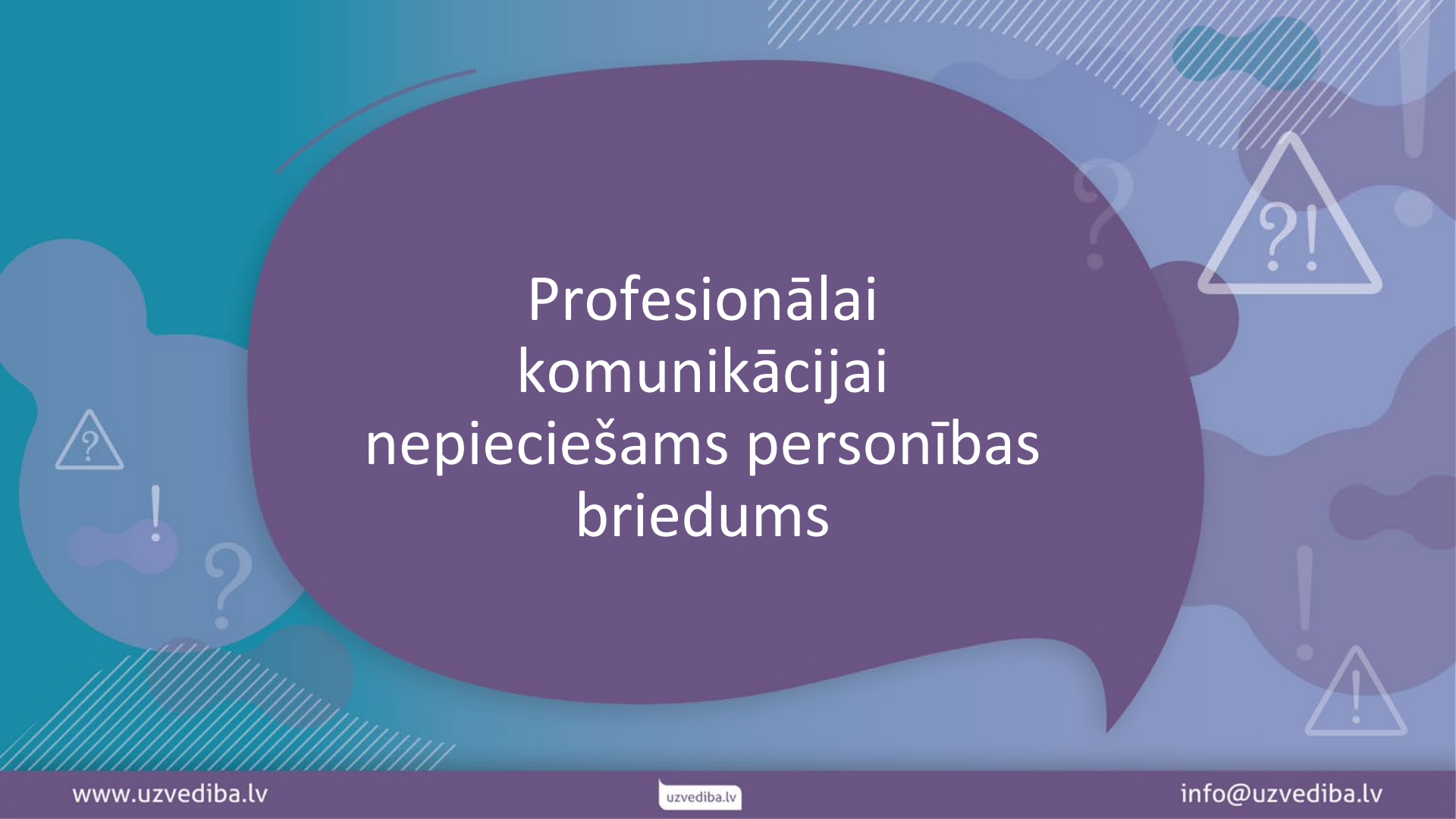


Sekli cilvēki runā par
citiem
Viduvējības – par sevi
Personības – par idejām



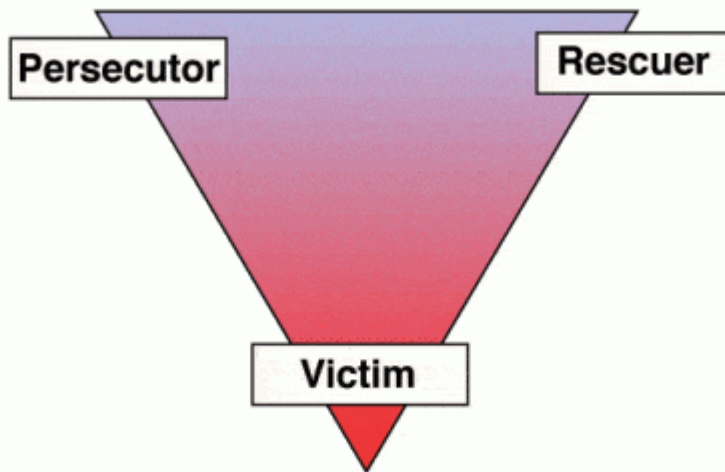
Kāpēc baumošana mūs
padara nervozus?

- Reputācija nav komfortabla, jo tā iedod varu citiem cilvēkiem
- Jo vairāk detaļas citi cilvēki zina par mūsu dzīves aspektiem, jo lielāku kontroli viņi iegūst par mūsu dzīvi
- Ir teorētiķi, kas uzskata, ka reputācija ir baumošanas blakusprodukts. Tas ir tas, ko cilvēki saka par mums, mums klāt neesot.
- Tam parasti nav liela sakara ar mūsu reālo rīcību, bet gan ar citu cilvēku interesēm un sociālajiem kontaktiem.



Profesionālai komunikācijai nepieciešams personības briedums

Ja cilvēki nav spējīgi paust savas vajadzības tieši, viņi «iestartē» Karpmana trijstūri



<https://lindagraham-mft.net/triangle-victim-rescuer-persecutor-get/>

Domas, kas var «iestartēt» Karpmana trijstūri

- Ja cilvēki dusmojas uz mani, tā ir mana vaina
- Citu cilvēku domas, vajadzības, vēlmes ir svarīgākas nekā manējās
- Es uztraucos par to, ko citi padomās, ka es atklāti paudīšu savu viedokli
- Man ir rūpīgi jāpārdomā, ko es teikšu, lai cilvēki nesadusmotos uz mani vai neizolētu mani
- Man ir jāpiekāpjas, jāupurē manas vajadzības, lai cilvēki mani neatraidītu
- Man ir jābūt perfektam, lai mani mīlētu un cienītu, savādāk cilvēki mani atraidīs
- Man ir būtisks citu cilvēku viedoklis būtisku dzīves lēmumi pieņemšanā
- Man jāpaklusē, kad citi runā muļķības, nekā jāsaka, ko domāju. Labāk ir pašam rīkoties
- Tas, kā es jūtos, ir tieši atkarīgs no tā, ko cilvēki domā par mani
- Tas ir bīstami – paust tiešā veidā citiem, ko es vēlos no viņiem

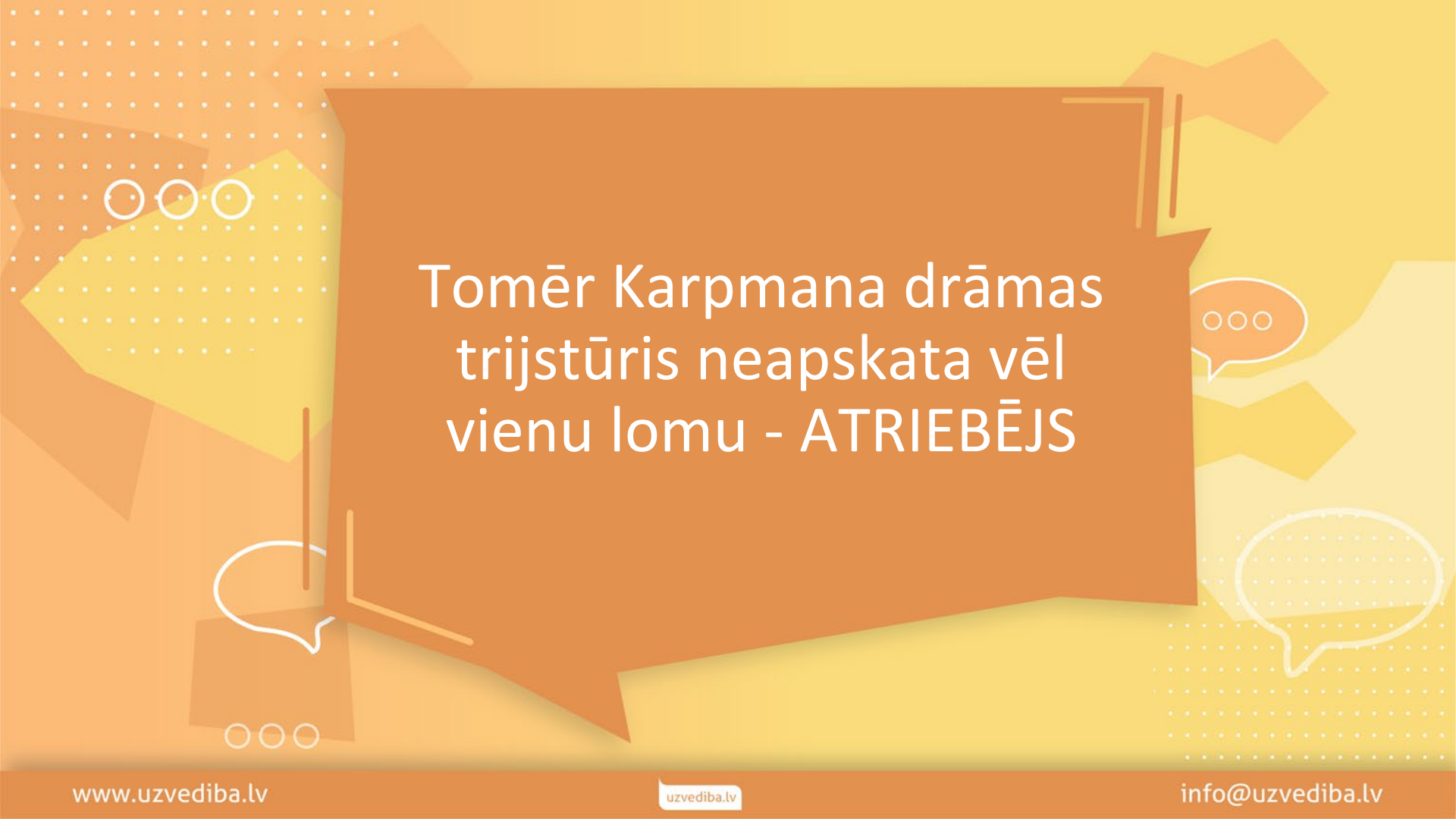
Domas, kas var «iestartēt» Karpmana trijstūri

- Vislabākās attiecības ir tās, kur es varu citiem palīdzēt un citus padarīt laimīgus
- Ja man ir citiem jāprasa, ko vēlos, tas nozīmē, ka viņi mani nemīl, neciena pietiekami
- Es nezinu, ko es gribu
- Es nedrīkstu pielaist citus pārāk tuvu, savādāk viņi mani pārņems ar savām vajadzībām
- Man ir grūtības izprast, kā es patiesībā jūtos
- **Es bieži pārspīlēju savus sasniegumus, lai es iepatiktos citiem**
- Ja cilvēki uzzinātu, kāds es esmu patiesībā, viņi mani atraidītu
- Man ir bailes, ka cilvēki kādā reizē uzzinās, ka es neesmu tāds, kādu viņi ir mani iedomājušies
- Man ir sajūta, ka citu cilvēku ekspektācijas mani kontrolē un vada

Domas, kas var «iestartēt» Karpmana trijstūri*

- Es lielākoties domāju «visu vai neko» kategorijās
- Tas ir bīstami – paust savu viedokli tieši
- Atbildība – tas ir grūti, man no tās jāizvairās
- Tas ir ļoti svarīgi – sniegt pareizās atbildes uzreiz
- Es nedrīkstu atzīt, ka esmu kļūdījies, savādāk cilvēki mani atraidīs
- Es noraidu citu cilvēku palīdzību, neskatoties uz to, ka tieši viņi to piedāvā
- Es salīdzinu sevi ar citiem, lai saprastu, vai es esmu virs viņiem vai zem viņiem
- Mani sāpina tas, ka kādi neatzīst manus sasniegumus
- Es neesmu pelnījis citu cilvēku mīlestību
- Palīdzības lūgšana ir vājuma pazīme

*Weinhold PhD, Janae B; Weinhold PhD, Janae B.. How to Break Free of the Drama Triangle & Victim Consciousness . CICRCL Press.



Tomēr Karpmana drāmas trijstūris neapskata vēl vienu lomu - ATRIEBĒJS

Kā cilvēks signalizē: “Es neprotu nospraust robežas”

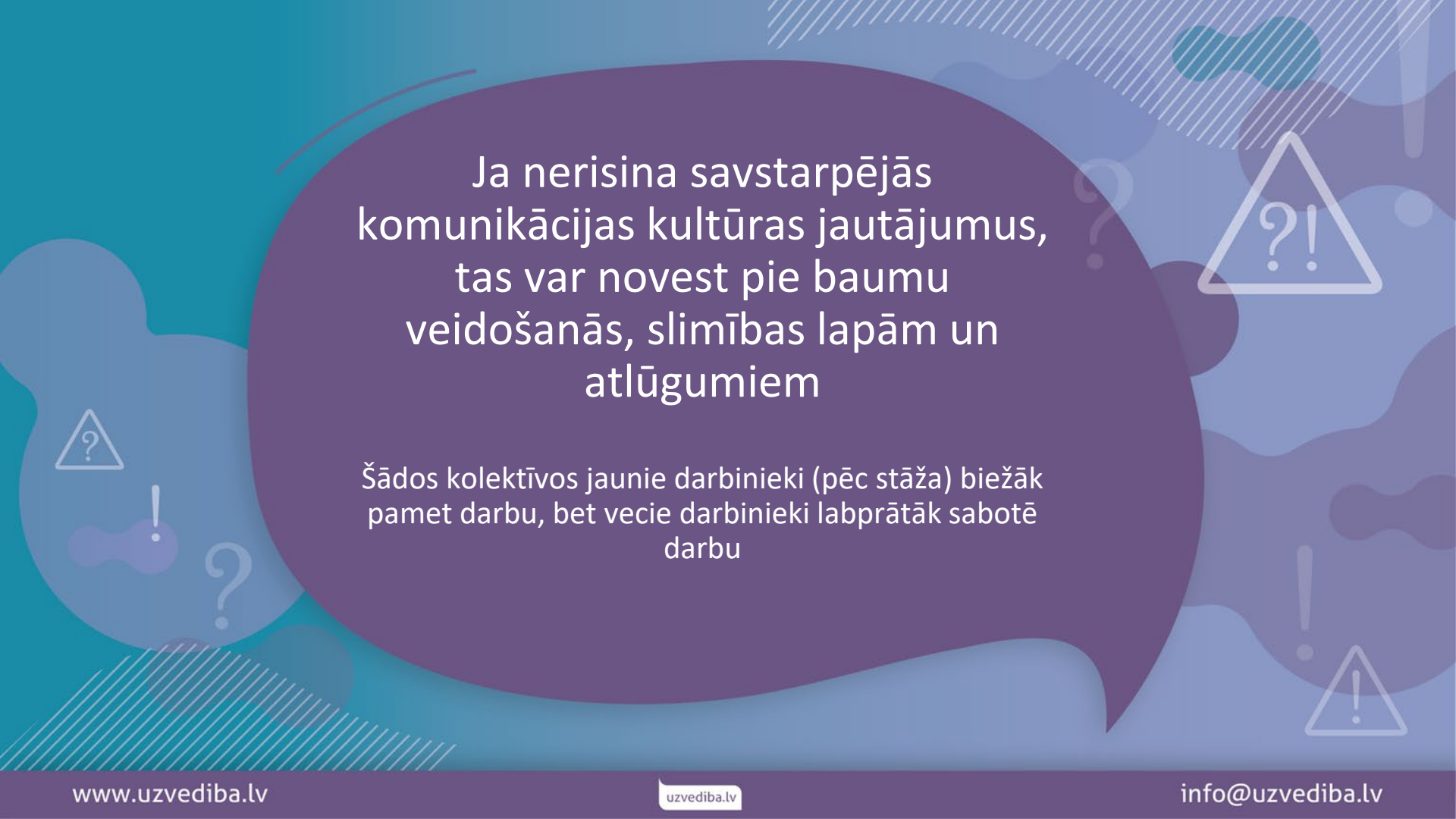
- Favorītisms;
- Patstāvīga interese par citu privāto dzīvi;
- Spiegošana interneta vidē, citu izjautāšana;
- Detaļu izpaušana par savu un citu privāto dzīvi, veselību, attiecībām;
- Draudzēšanās grupiņu veidošana – draudzēšanās ar kādu, draudzēšanās pret kādu
- Baumošana, tenkas;
- Utt.

- Baumās nav jābūt pat negatīvai, nomelnojošai informācijai – reizēm pietiek vienkārši sēt šaubas...
- Reizēm cilvēki ar sarkastisku komentāru vēlas saņemt negatīvu reakciju, lai tu sevi parādītu negatīvā gaismā
- Mūsu uzvedību pat ietekmē fantāzijas par kolēģu baumošanu

Baumo par...

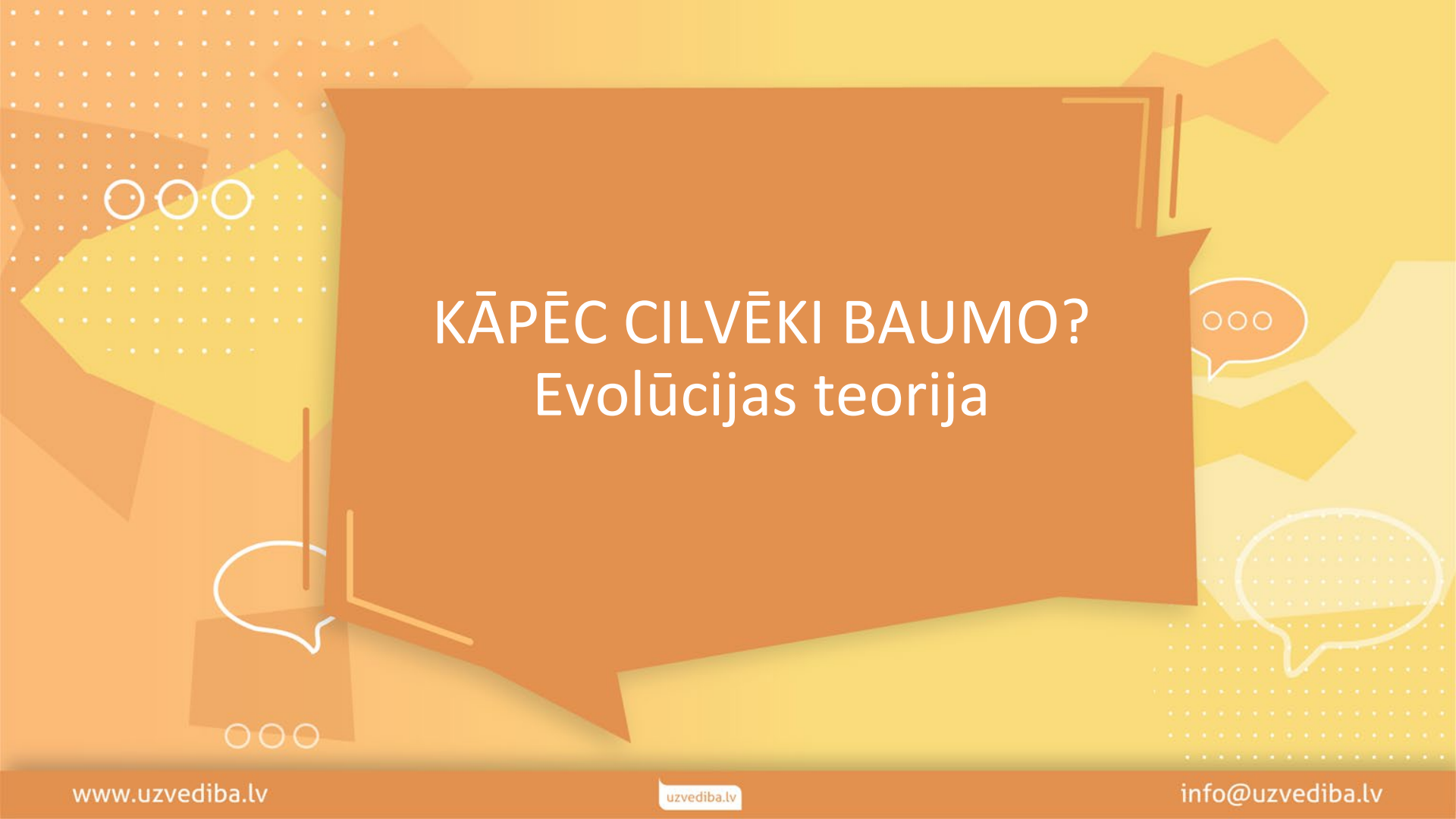
- Par privāto dzīvi
- Par darbu
- Ietekmi
- Izplatot «urbānās leģendas»
- Pagātnes notikumiem
- Formālām praksēm, par kurām visi ir dzirdējuši, bet nekad nav redzējuši dzīvē
- Utt.

- Nereti šādos kolektīvos parādās tādi uzspiesti rituāli kā piespiedu pasēdēšanas dzimšanas dienā, galdu klāšanas, salīdzināšanās ar galdu lielumiem
- (ir uzņēmumi, kuri šajās dienās darbiniekiem dod brīvdienu. Gan kā bonusu, gan ar mērķi izvairīties no šādu neveselīgu rituālu veidošanās)



Ja nerisina savstarpējās
komunikācijas kultūras jautājumus,
tas var novest pie baumu
veidošanās, slimības lapām un
atlūgumiem

Šādos kolektīvos jaunie darbinieki (pēc stāža) biežāk
pamet darbu, bet vecie darbinieki labprātāk sabotē
darbu



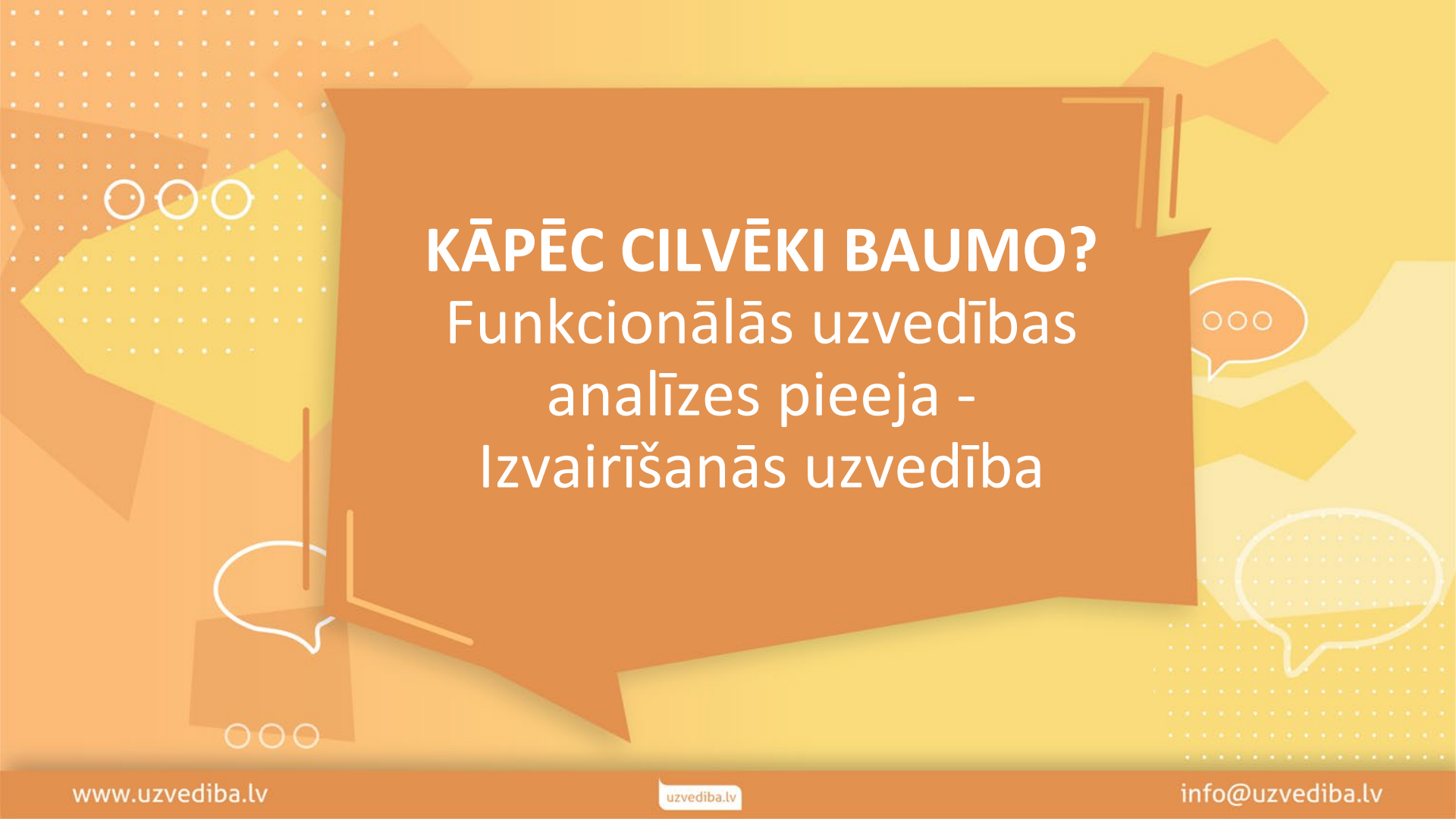
KĀPĒC CILVĒKI BAUMO?

Evolūcijas teorija

- Baumu teorija (Gossip Theory) pēta, ka mūsu civilizācija ir izveidojusies tik jaudīga, pateicoties spējai iztēloties, baumot un runāt par lietām, kuras nav mūsu redzeslokā
- Cilvēks ir sociāls dzīvnieks, tāpēc viņam ar informāciju par to, kur ir labākie mamuti, ir par maz. Daudz būtiskāk ir zināt, kurš kuru ienīst, kurš ar kuru guļ, kurs ar kuru draudzējas, kurš kuram ir parādā, kurš ir līderis, un kuri ir padotie utt.

Dunbar, Robin. Grooming, Gossip, and the Evolution of Language

- Teorija, kura uzskata, ka baumošana ir veids, kā sadarboties ar lielu skaitu cilvēku.
- Tieši informācija ļāva cilvēkiem apvienoties un veidot daudz niansētākas attiecības, un tas esot iemesls, kāpēc storytelling metodes strādā – mēs esam trenēti klausīties pasakas, jo gadu tūkstošiem spēja klausīties un pārstāstīt bija būtiska mūsu izdzīvošanai, jo rakstu valoda nepastāvēja.

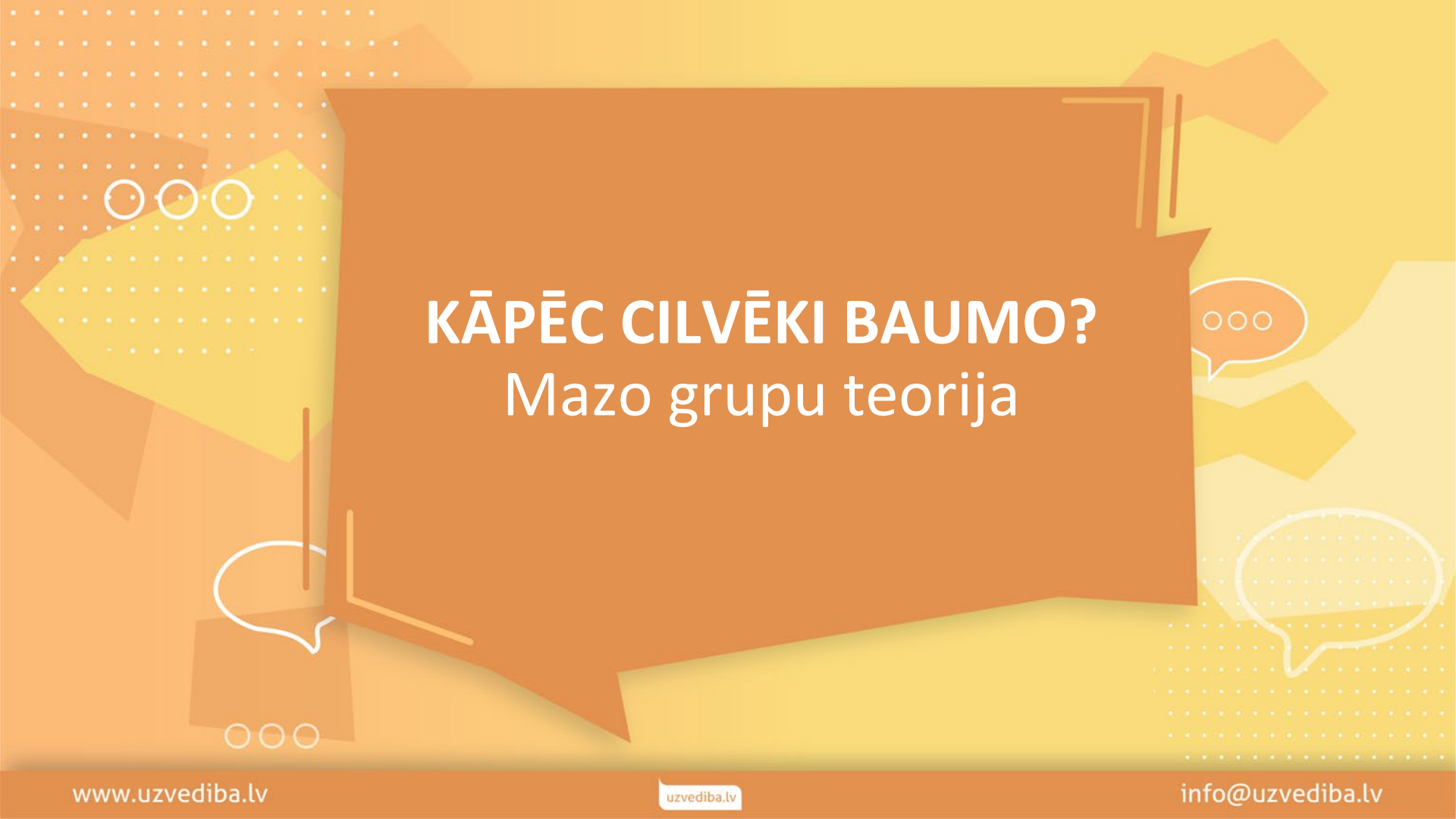


KĀPĒC CILVĒKI BAUMO?

Funkcionālās uzvedības
analīzes pieeja -
Izvairīšanās uzvedība

Kāpēc

- Cilvēkiem vieglāk ir apspriest citu cilvēku iepirkšanās ieradumus un citas izvēles, vērpt intrigas
- Jo tas ir daudz vieglāk un patīkamāk nekā pildīt sarežģītus pienākumus
- Vieglāk ir pārspriest citu kļūdas nekā atzīt savējās



KĀPĒC CILVĒKI BAUMO?

Mazo grupu teorija

- Ir kolektīvi, kur jau sākas baumošanas ralliji – katrs nākamais cilvēks jūtas spiests pielikt kādu informācijas vienību klāt, lai justos piederīgs kolektīvam.
- Tas parasti beidzas ar mobingu pret vienu cilvēku
- Tad, kad viņi ar vienu ir izrēķinājušies, viņi meklē nākamo upuri
- Šie cilvēki neprot uzturēt attiecības bez ārējā ienaidnieka

Upuris parasti ir viens

- Viens no baumošanas mērķiem ir radīt cilvēkam trauksmi, nedrošības sajūtu un šaubas par sevi.
- Cilvēks jūtas izslēgts, izvairās no pasākumiem, tas pazemina viņa pašapziņu un izslēdz no infoaprites
- Ja viņš sāk kavēt darbu, izvairīties no sarunām, tikšanās reizēm ar mērķi izbēgt no vardarbības, vienlaikus cilvēks zaudē iespējas uzlabot attiecības un ietekmēt tās
- Ja sociālās attiecības ir vājas un izkropļotas, darba kavēšana, prokrastinācija sniedz iluzoru aizsardzību no sociālās izstumšanas

KĀPĒC CILVĒKI BAUMO?

Specifiska, neprofesionāla
grupas locekļu uzvedība

Tādos kolektīvos pamanāmi skaidri noteikumi pēc “subordinācijas”

- Kas drīkst runāt
- Par ko drīkst runāt
- Kā runāt
- Kas ar ko runā
- **Kas kolektīvā tiek uzskatīts par svarīgu informāciju, zināšanām un patiesību**

Lutgen-Sandvik, Pamela. Adult Bullying—A Nasty Piece of Work: Translating a Decade of Research on Non-Sexual Harassment, Psychological Terror, Mobbing, and Emotional Abuse on the Job (p. 155). ORCM Academic Press

KĀPĒC CILVĒKI BAUMO?

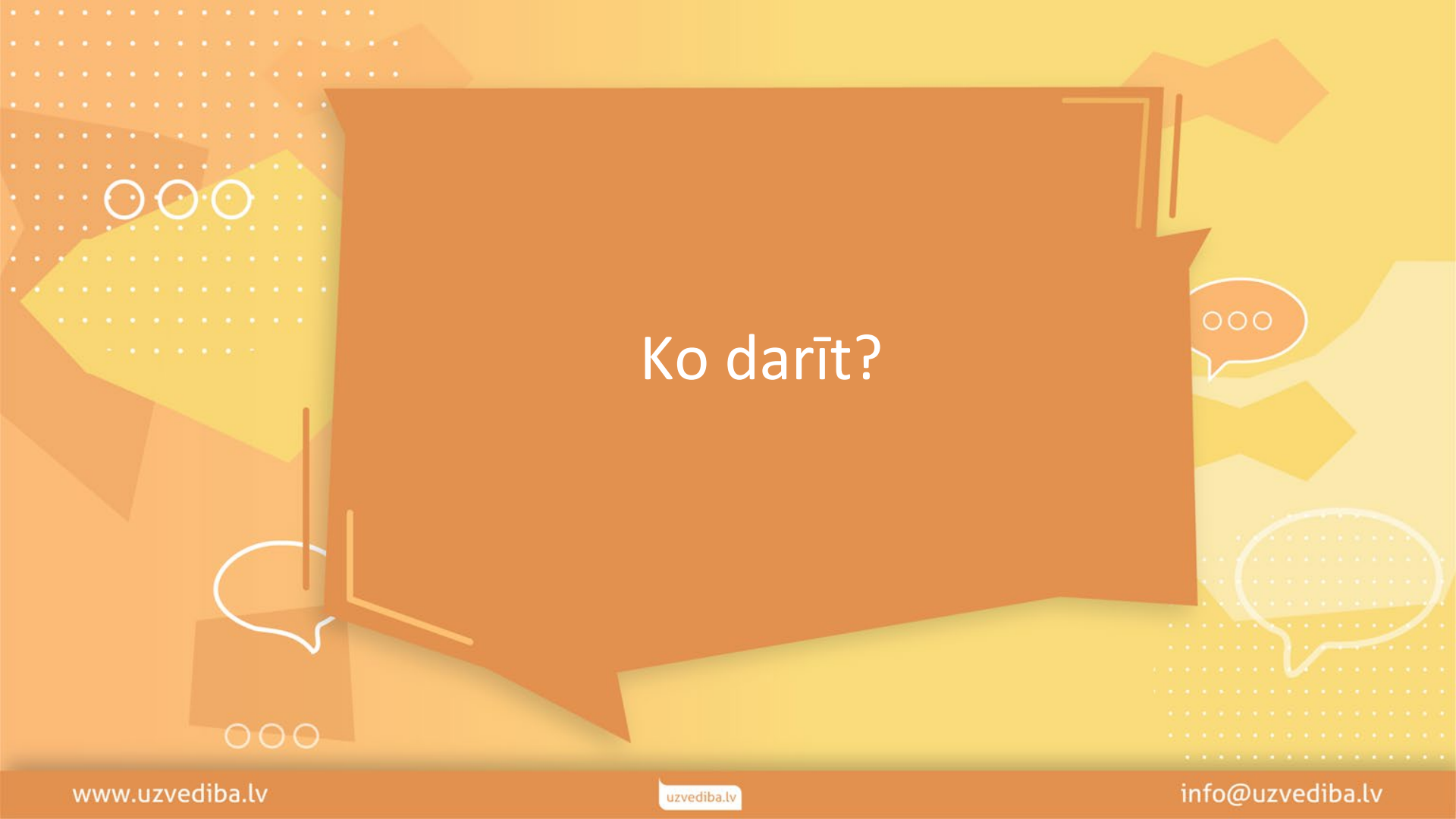
Vadītāja loma
baumošanas kultūras
veidošanā

- Bieži vien vadītāji vardarbību redz kā indivīda problēmu un mēģina to atrisināt individuālā līmenī
- Bet vardarbība parasti notiek, vai nu iesaistot daudzus cilvēkus vai arī daudzu cilvēku priekšā

Vadītājs nevar viens īstenot vardarbību

- Vardarbība visbiežāk attīstās vidēs, kur abi līmeņi – gan vadītāji, gan kolēģi īsteno vardarbību.
- Ja varmāka ir tikai vadītājs, tādas stratēģijas kā baumu izplatīšana, ielaušanās privātajā telpā, sociālā izolācija notiek daudz retāk.
- Viens no izskaidrojumiem ir saistīts ar to, ka šīs vardarbības kategorijas strādā tikai tad, ja iesaistās daudzi cilvēki. Viens vadītājs nevar izolēt nevienu

*Zuch 1996



Ko darīt?

Ja asinis vārās...

- Ja tu nevari izturēt, kā kāds cilvēks izturas kolektīvā, nedomā par savām emocijām, bet domā par to, kā konkrētais cilvēks jūtas un to, kāpēc tava reakcija ir tik spēcīga
- Tikai un vienīgi tu esi atbildīgs par to, kā tu jūties, ne viņi

- Ja tu kādam ļauj sabojāt savu dienu, tu viņam iedod ļoti lielu varu pār savu dzīvi
- Nav svarīgi vai tā ir tava problēma vai viņu problēma – daudz svarīgāk ir tas, ka tu spēj kontrolēt sevi dažādās dzīves situācijās
- Ja tu spēj kontrolēt savu atbildes reakciju, tas nozīmē, ka tu vari kontrolēt situāciju, nevis situācija kontrolē tevi

Vadi savu reakciju

- Mēģini saprast, cik tā ir viņu problēma un cik tā ir tava problēma
- Centies baumotāju iepazīt labāk – strādā kopā, runā ar viņiem, esi pieejams, laipns, bet neizplūsti privātās detaļās. Tu būsi pārsteigts par rezultātu! Pazīsti savu ienaidnieku.
- Esi atklāts – pastāsti, ko tu redzi, ko tu jūti, kā tu jūties, bet neizturies asi, rupji vai emocionāli
- Neienirsti hiperpozitīvismā - VĀC PIERĀDĪJUMUS

Ja ir plānota saruna

- Līdzīgi kā politikā – nospraud sarunas punktus un turies pie tiem
- Vienkārši dari savu darbu. Dari savu darbu un viss, izslēdz punktus, kuri neattiecas uz darbu
- Ja tev lūdz īpašu palīdzību, atsaki, cik vien iespējams.
- Ja zini, ka grūti atteikt, nospraud fiziskas robežas (skatīt punktu Nr1)
- Ja tomēr jātiekas, pievieno sarunai vēl kādu aculiecinieku

Ja iespējams, izvairies no baumotājiem

- Neēd pusdienas kopā,
- Uzsākot zvanu, skaidri nospraud sarunas ilgumu
- Ja nevari loģiski aiziet no sarunas, melo – saki, ka jāiet uz tualeti, sākas jauna sapulce, termiņi dzen termiņus
- Ja aicina uz privātiem pasākumiem, pieklājīgi atsakies

Izvairies no glaimiem, it īpaši publiskiem glaimiem

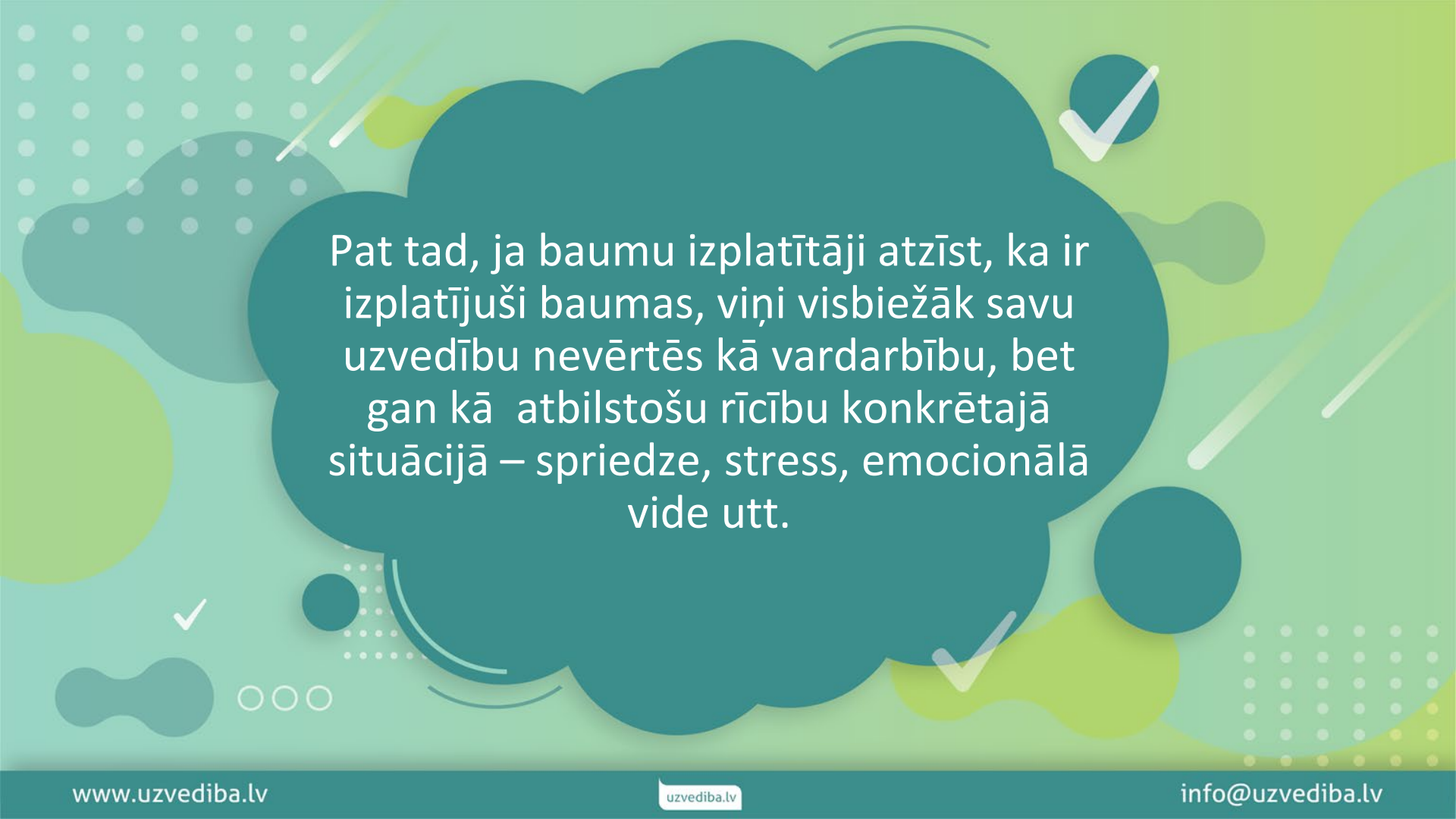
- Glaimi ir domāti sociālajai izolācijai
- Jo vairāk pieņemsi glaimus, jo sāpīgāk tas atspēlēsies, tajā mirklī, kad tava uzvedība vairs neatbildīs iedomātajai

Veido stipras attiecības visā kolektīvā

- Balsti šīs attiecības uz sadarbību, atbalstu, atklātu komunikāciju
- Nebaidies pārkāpt subordināciju un palīdzēt citās jomās – tas palīdzēs kritiskos brīžos
- Jo vairāk cilvēkiem būs ieskatījies acīs, jo vairāk cilvēki par tevi izveidos viedokli par tevi nepastarpināti, jo grūtāk baumotājiem būs tevi ietekmēt

Atbalsti cilvēkus, kuri veido atklātas, veselīgas attiecības

- Nevilcinies viņus rekomendēt, uzslavēt publiski cilvēkus, kuri veido tiesas un atklātas attiecības
- Palīdzi labām idejām attīstīties, atbalsti tās publiski'. Arī tad, ja tās saņem publisku kritiku
- Atbalsti jaunienācējus – ne tikai tāpēc, ka viņi pēc kāda laika var kļūt par taviem priekšniekiem, bet viņu labsajūta ir klimata indikators
- Nenovērtē par zemu arodbiedrības, asociācijas un citas profesionāļu organizācijas



Pat tad, ja baumu izplatītāji atzīst, ka ir izplatījuši baumas, viņi visbiežāk savu uzvedību nevērtēs kā vardarbību, bet gan kā atbilstošu rīcību konkrētajā situācijā – spriedze, stress, emocionālā vide utt.

Patiesas, savlaicīgas informācijas politika



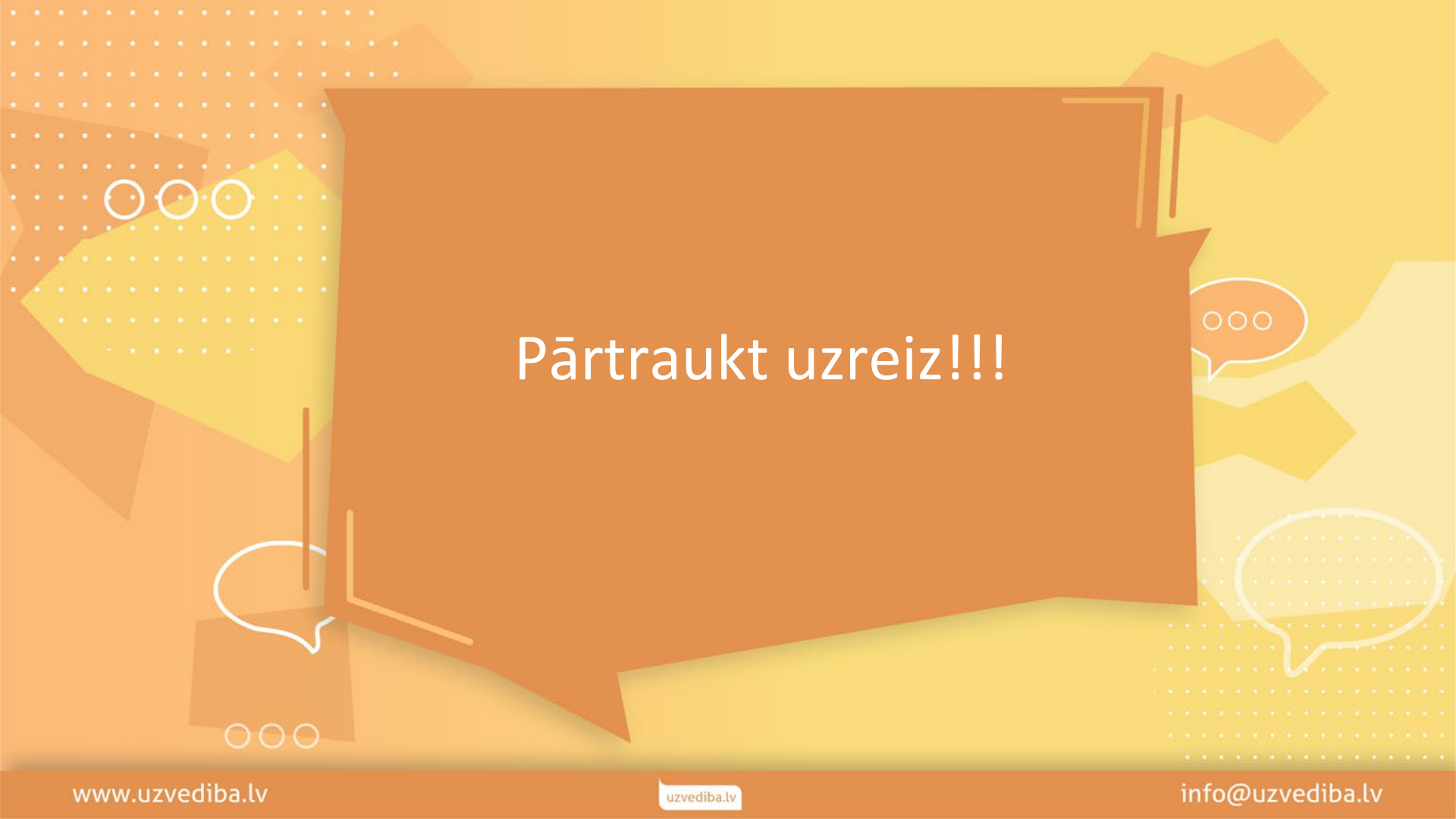
Aizvietojiet vienus rituālus
ar citiem

- Reizēm vieglāk ir mainīt vidi nekā ieradumus
- Parādiet jaunus veidus, kā būt kontaktā, bet ievērojot un respektējot robežas
- Novirziet baumotāju enerģiju konstruktīvā virzienā (konstantās enerģijas likums)

Šķīdiniet mikrogrupas

- Mūsu sistēma ir iekārtota tā, ka mēs visu laiku skatāmies, kuri ir mūsu sabiedrotie un kuri – ienaidnieki

- Rēķināties, ka kolēģi var mēģināt izolēties arī no tiem, kuri ceļ trauksmi (atceraties Karpmana trijstūri?)
- Tāpat nereti sūdzēšanās noved pie vēl liekākas vardarbības, tostarp arī draudiem un fiziskas agresijas darba vietā (avots jāatrod)



Pārtraukt uzreiz!!!

Pievērs uzmanību frāzēm

- *Tu man liki to darīt*
- *To es darīju tevis dēļ*
- *Vai tas nav briesmīgi?*
- *Kāpēc tas vienmēr notiek tieši ar mani?*
- *Tu mani ievilki tajā visā*
- *Es tā centos*
- *Es vienkārši cenšos tev palīdzēt* (tas nekas, ka neviens nelūdz palīdzību)
- *Es to saku, tāpēc ka es cienu tevi*
- *Tev par šo ir jācīnās*
- *Mani jau brīdināja, ka tu esi tāda....*

Dialogu veidi

Uzstādi robežas

Ko tu biji ar to domājis?

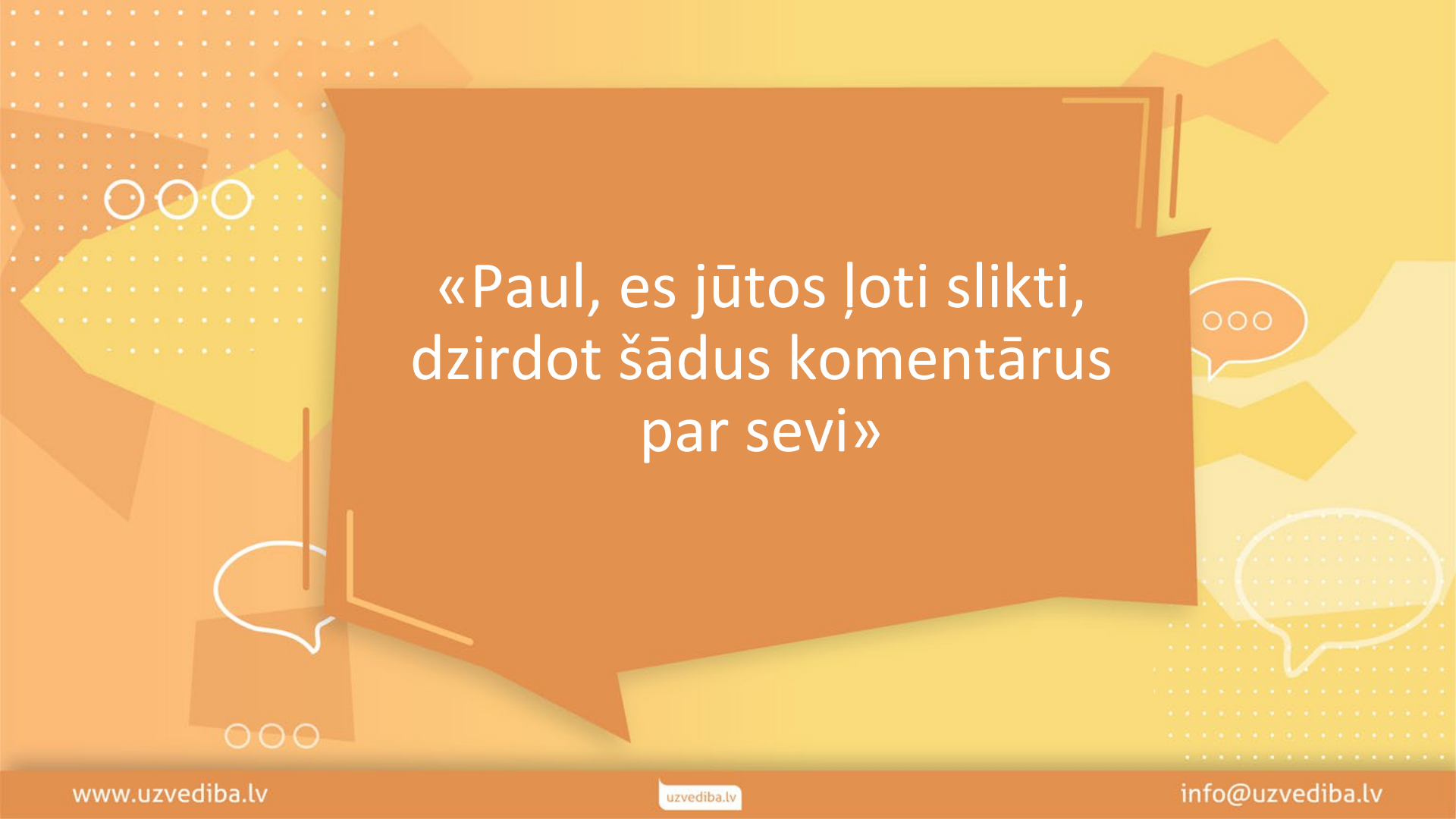
No šīs vietas sīkāk

Pie manas figūras atgriezīsimies vēlāk...

Pastāstīsi, lūdzu...

Šis gan bija sāpīgi

Mēs varam turpināt sarunu vēlāk? Man vajadzīga pauze



«Paul, es jūtos ļoti slikti,
dzirdot šādus komentārus
par sevi»

Citi teikumi

- *Es nevēlos tevi sāpināt, bet man ir svarīgi nerunāt par citiem*
- *Lūdzu, runā par šo jautājumu ar tiešo vadību. Es tev te nevaru palīdzēt*
- *Es jūtu, ka tevi kaitina mana klātbūtne?*
- *Es redzu, tu esi dusmīgs?*
- *Ja ar mani runā šādā tonī, man ir sajūta, ka tie ir draudi*
- *Es esmu sarūgtināts, ka es nebiju uzaicināts uz Zoom sapulci, kaut tas bija mans jautājums*
- *Man patīk palīdzēt citiem, un es to daru ārpus darba brīvajā laikā*
- *Redzot, kā tu izturies pret jauno kolēģi, man bail, ka tā tu vari izturēties arī pret mums*

Piedāvā pārstrukturēt sarunu!

Maini mijiedarbības nozīmi

Nepiedāvā padomus. Esi vienkārši kontaktā

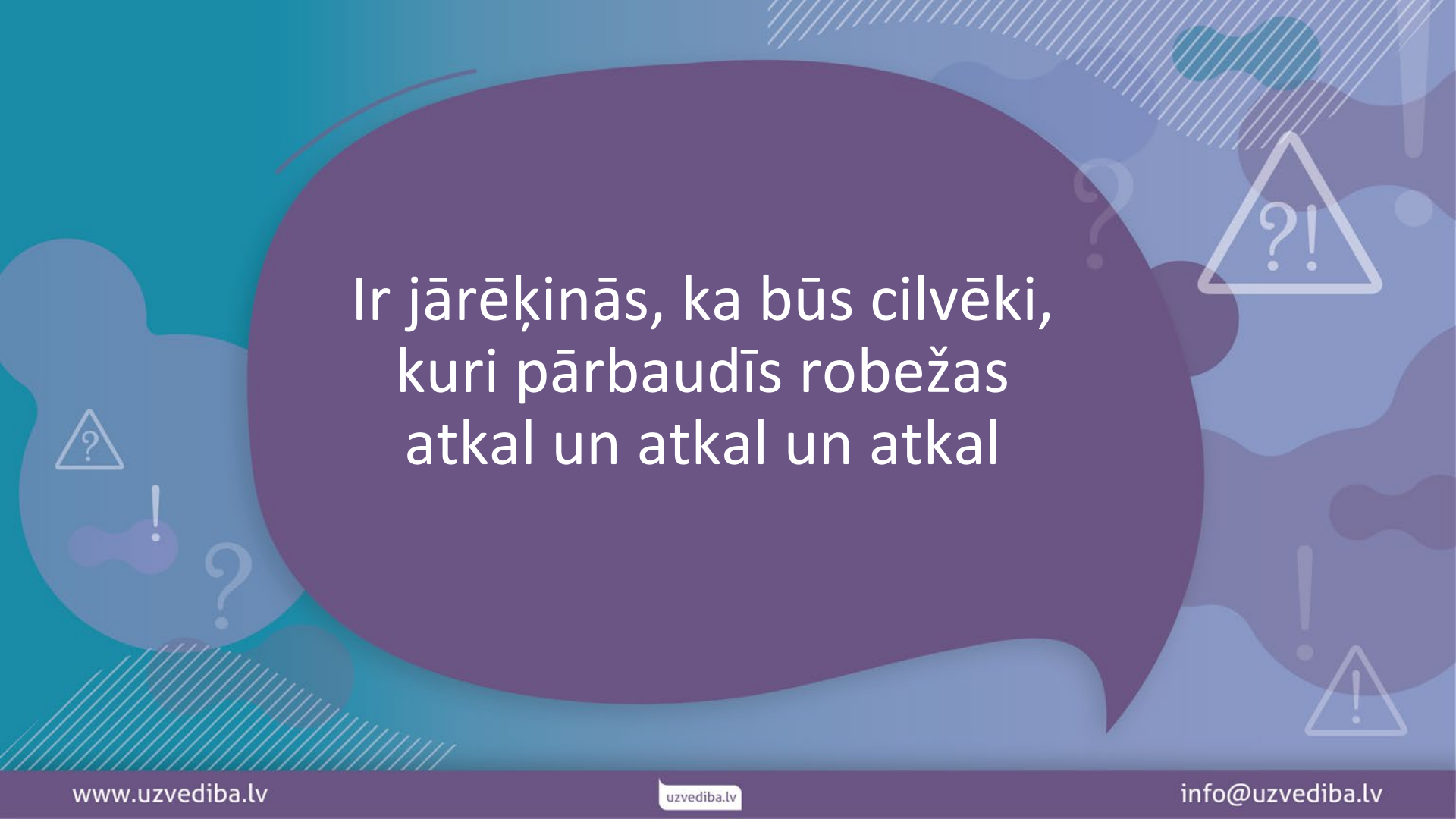
Nenoraidi padomus (arī bezjēdzīgus). Paliec kontaktā

Maini teiktā interpretācijas

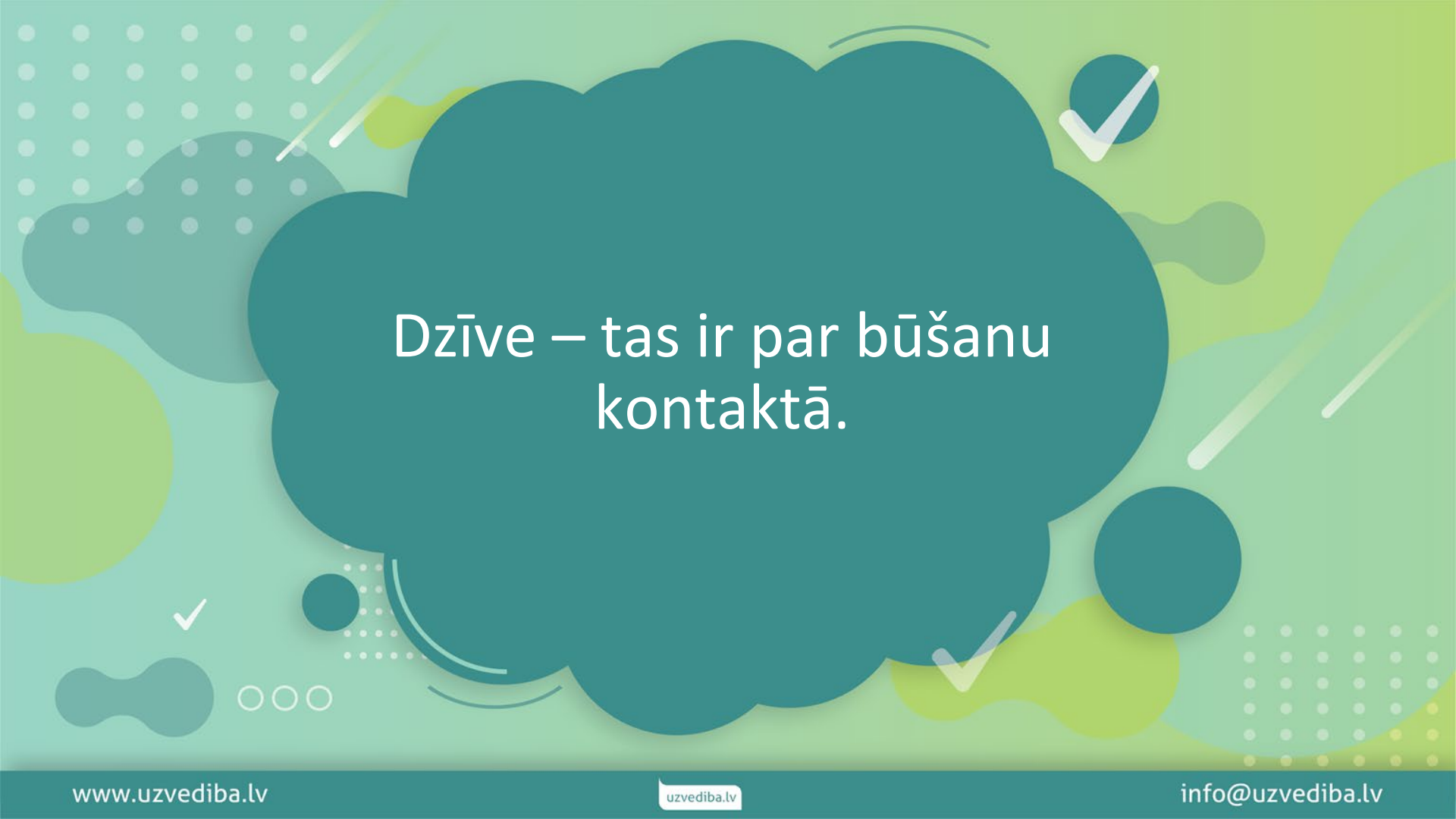
Pasaki - paldies par rūpēm, nevis - Necenties mani kontrolēt

Pieņem to kā eksperimentu





Ir jāreķinās, ka būs cilvēki,
kuri pārbaudīs robežas
atkal un atkal un atkal



Dzīve – tas ir par būšanu
kontaktā.



Un arī veselīgā distancē

Paldies!
Līga Bērziņa
liga@uzvediba.lv, 29716155

www.uzvediba.lv

Apliecinājumi?

uzrakstiet vienu situāciju, par ko domājāt un kādas idejas guvāt, lai šo situāciju atrisinātu?

vai

uzrakstiet situāciju, kam vēlētos zināt risinājumu, lai varam nākotnē padomāt par tēmas padziļināšanu

Avoti:

- Parker, Susan, Risk Assessing Bullying: Manage Workplace Bullying... before it happens
- Lutgen-Sandvik, Pamela. Adult Bullying—A Nasty Piece of Work: Translating a Decade of Research on Non-Sexual Harassment, Psychological Terror, Mobbing, and Emotional Abuse on the Job, 2013.
- Harari, Yuval Noah. Sapiens: A Brief History of Humankind . Harper.
- Blase, Joseph; Blase, Rebajo R.. Breaking the Silence . SAGE Publications..
- Brinkman Rick, Kirchner Rick, Dealing with People You Can't Stand: How to Bring Out the Best in People at Their Worst 2012
- Kahneman, Daniel. Thinking, Fast and Slow , arrar, Straus and Giroux. Kindle Edition.
- Lavender, Neil. The One-Way Relationship Workbook_ Step-by-Step Help for Coping With Narcissists, Egotistical Lovers, Toxic Coworkers, and Others Who Are Incredibly Self-Absorbed New Harbinger Publications 2011
- Dunbar, Robin Grooming, Gossip, and the Evolution of Language, Harvard University Press; 1998
- Witfield, John. People Will Talk: The Surprising Science of Reputation, 2011
- Weinhold PhD, Janae B; Weinhold PhD, Janae B.. How to Break Free of the Drama Triangle & Victim Consciousness . CICRCL Press.