



Московский
Институт
Психоанализа



Московская школа
практической психологии

Практическая психология в работе с командами в период неопределенности

ГУЛИ БАЗАРОВА

Кандидат психологических наук,

Директор Московской школы практической психологии

Московского института психоанализа

Амбассадор бизнес-школы СКОЛКОВО



ГУЛИ

БАЗАРОВА

Московский Государственный Университет им. М.В. Ломоносова (1992 – 1997)

Кандидат психологических наук (2001 год)

Директор Московской школы практической психологии при Московском институте психоанализа

Амбассадор Московской школы управления СКОЛКОВО

Попечитель сообщества «PRO Женщин»

Руководитель рабочей группы утвержденного профессионального стандарта «Консультант в области управления персоналом»

Научный руководитель двух магистерских программ «Психологическое консультирование и современная психодиагностика личности и группы» и «Практическая психология в управлении персоналом». Научный руководитель совместной с РАНХиГС программы «Практическая психология в работе руководителя»

Учредитель тренингово-консалтинговой компании для работы с топ-менеджерами в ситуации изменений и перехода на новый уровень

Генеральный продюсер Первого в России бизнес-форума для подростков и их родителей



Московский
Институт
Психоанализа



Московская школа
практической психологии



В 1998 году закончила с отличием факультет психологии Московского государственного университета им. М.В. Ломоносова

В 2001 году защитила кандидатскую диссертацию на факультете психологии Московского государственного университета им. М.В. Ломоносова

В 2015 году закончила программу «Практикум для Директоров» Московской школы управления СКОЛКОВО

В 2021 году закончила программу «Executive-коучинг для развития руководителей, топ-команд и организаций» Московской школы управления СКОЛКОВО



С 1996 по настоящее время занимаюсь организацией дополнительного образования в области практической психологии.

С 2000 года провожу бизнес – тренинги для управленческих команд.

С 2003 по 2007 работала в МГУ им. М. В. Ломоносова Заместителем декана факультета психологии по дополнительному образованию.

С 2007 года работаю Executive-коучем с психологическим сопровождением топ – менеджера и команд.

С 2007 по 2019 работала в Высшей школе экономики директором Института практической психологии.

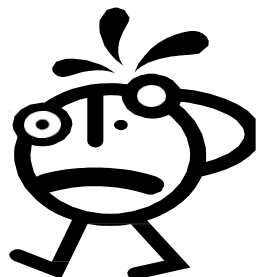
2019 год – Благодарность Президента РФ В.В. Путина за развитие Лидерского потенциала страны.

2020 год – Автор книги, номинированной Издательством «Олимп-Бизнес» на учебное пособие

«Теория и практика создания тренинга. Конструктор для тренера».



Растерянность □ готовность
принять неизбежное



Настороженность и
беспокойство □ злость и гнев

**ВТОРЖЕ
НИЕ**



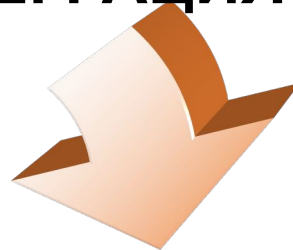
**ХАО
С**



СТАТУС-КВО

Уверенность в завтрашнем
дне □ периодами скука/застой

ИНТЕГРАЦИЯ



ПРАКТИКА



Надежда



Энтузиазм



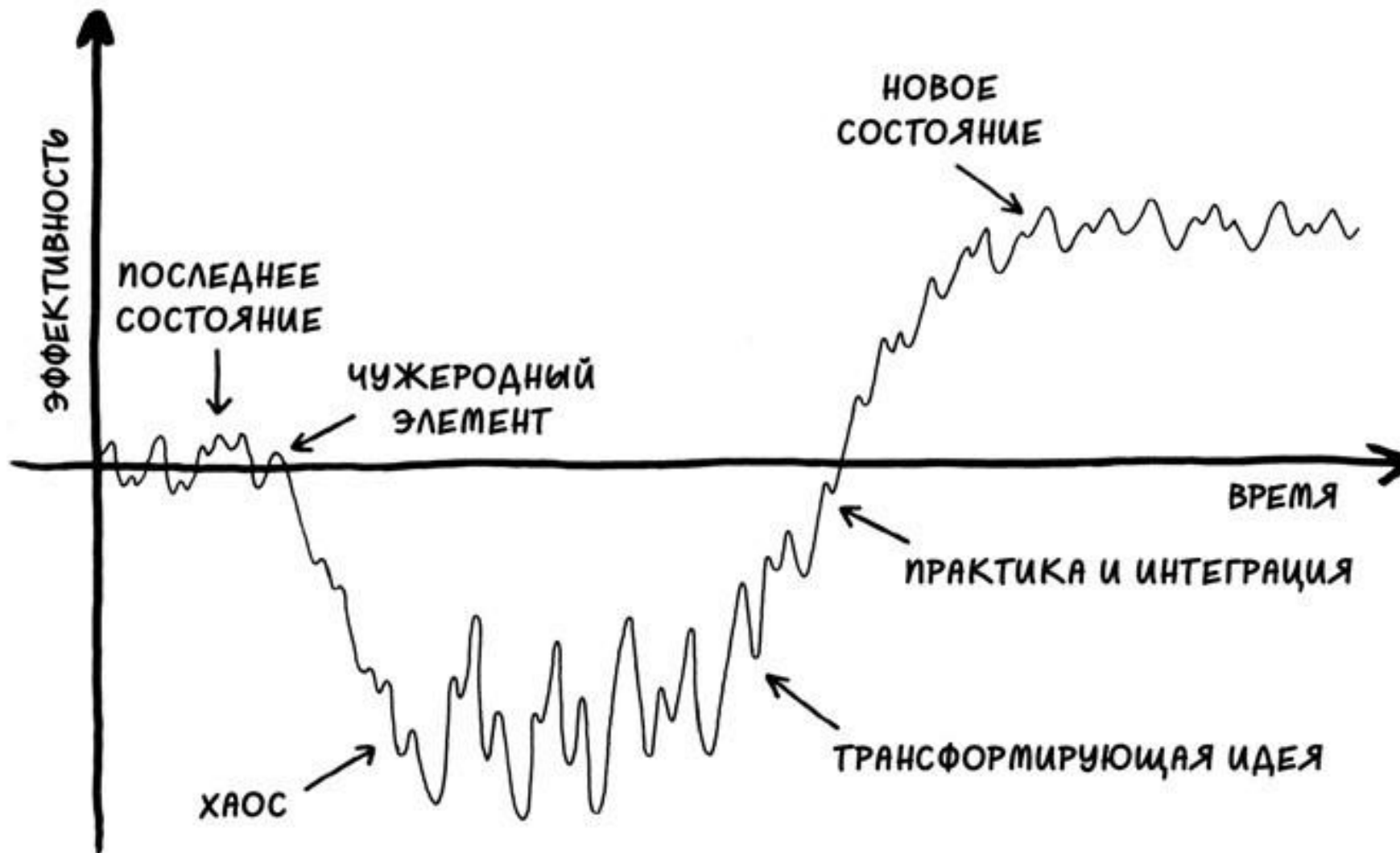
МОДЕЛЬ ИЗМЕНЕНИЙ (для руководителя)



Московский
Институт
Психоанализа



Московская школа
практической психологии



Источник: Satir, Virginia et al. The Satir Model. Palo Alto: Science and Behavior Books, 1991.
Используется с разрешения [Satir 1991].



Московская школа
практической психологии



Московский
Институт
Психоанализа



«Девушка и старуха» Е.Г. Боринг и Р.В. Липер, 1930



1. Наличие проблемы, которая создает дискомфорт, распространяющийся на многие сферы жизни.
2. Изменение ситуации в ближайшем окружении, на работе, в стране.
3. Напряженные отношения на работе, которые продолжают крутиться в голове и дома, на отдыхе, при встрече с друзьями. Возникает ощущение, что нас не понимают и нагло нам что-то делают.
4. Психическое состояние начинает влиять на физиологию, теряется аппетит, сон, то, что раньше доставляло радость, совершенно перестает приносить удовольствие.
5. Изменяются в худшую сторону отношения с окружающими и близкими людьми.
6. Начинает раздражать то, на что раньше совершенно не обращали внимание.
7. Возникает стойкое ощущение, что какая-то наша особенность, стиль общения, реакция на



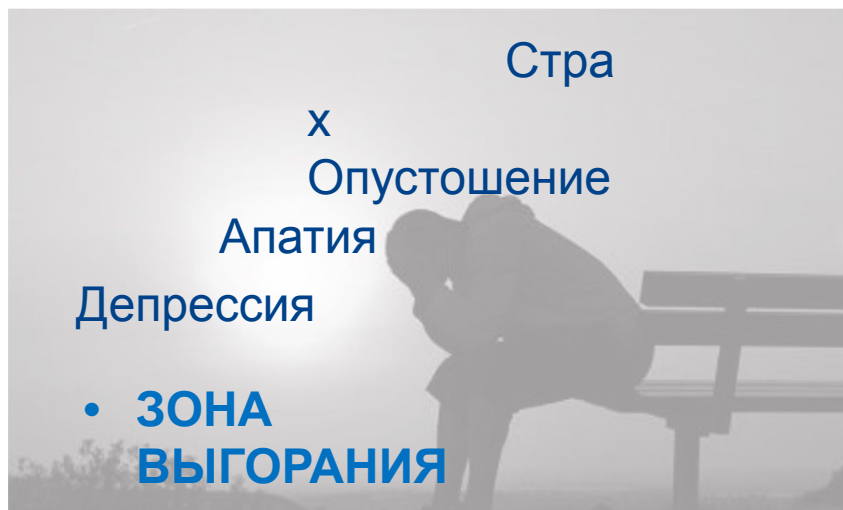
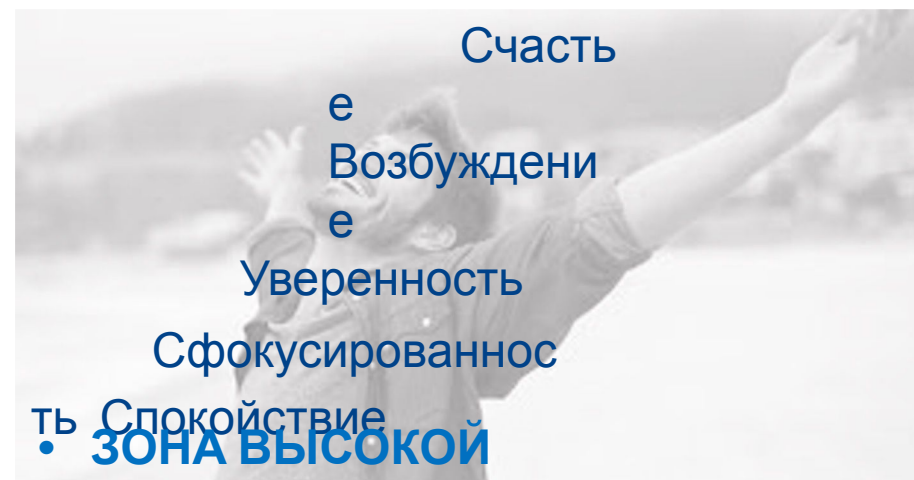
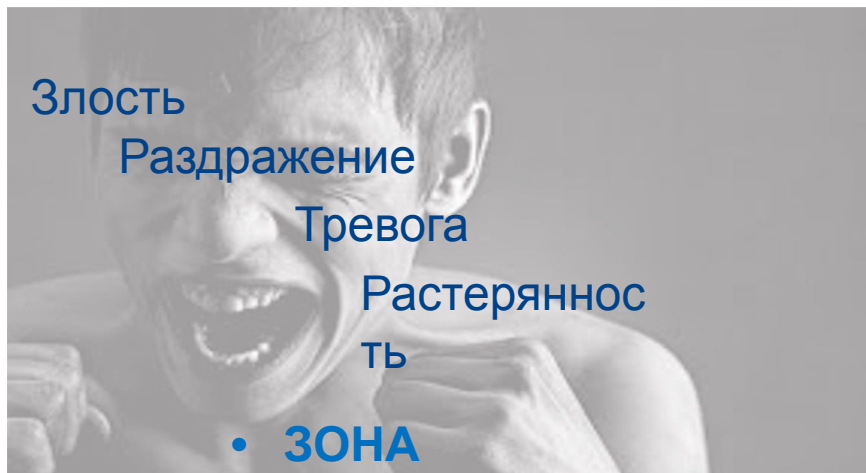
В состоянии резкого обострения кризиса человек, как правило, может испытывать одно из трех доминирующих чувств:

- 1. Депрессивную реакцию,** которая проявляется в таких чувствах, как апатия, равнодушие, разочарование, усталость, тоска, подавленность, безразличие.
- 2. Деструктивные чувства:** раздражительность, злость, обиду, агрессию, ненависть, досад, упрямство, придирчивость, мнительность, зависть.
- 3. Одиночество,** которое выражается в таких переживаниях, как чувство ненужности, непонимания, тупика, безнадежности, пустоты рядом.



Три типа биографических кризисов по Р.А. Ахмерову:

- Кризис нереализованности
- Кризис опустошенности
- Кризис бесперспективности





- Факторы, на которые Вы можете полностью влиять?
- Факторы, на которые Вы можете повлиять частично?
- Факторы, которые не подвластны Вашему влиянию?



РЕАКТИВНОЕ ПОВЕДЕНИЕ

Реактивные люди позволяют внешним факторам (настроению, чувствам или обстоятельствам) управлять своими реакциями.



ПРОАКТИВНОЕ ПОВЕДЕНИЕ

Проактивные люди делают паузу, позволяя себе использовать свободу выбора собственной реакции на основе принципов и желаемых результатов.

Их свобода выбора расширяется в результате мудрого использования пространства между стимулом и реакцией.



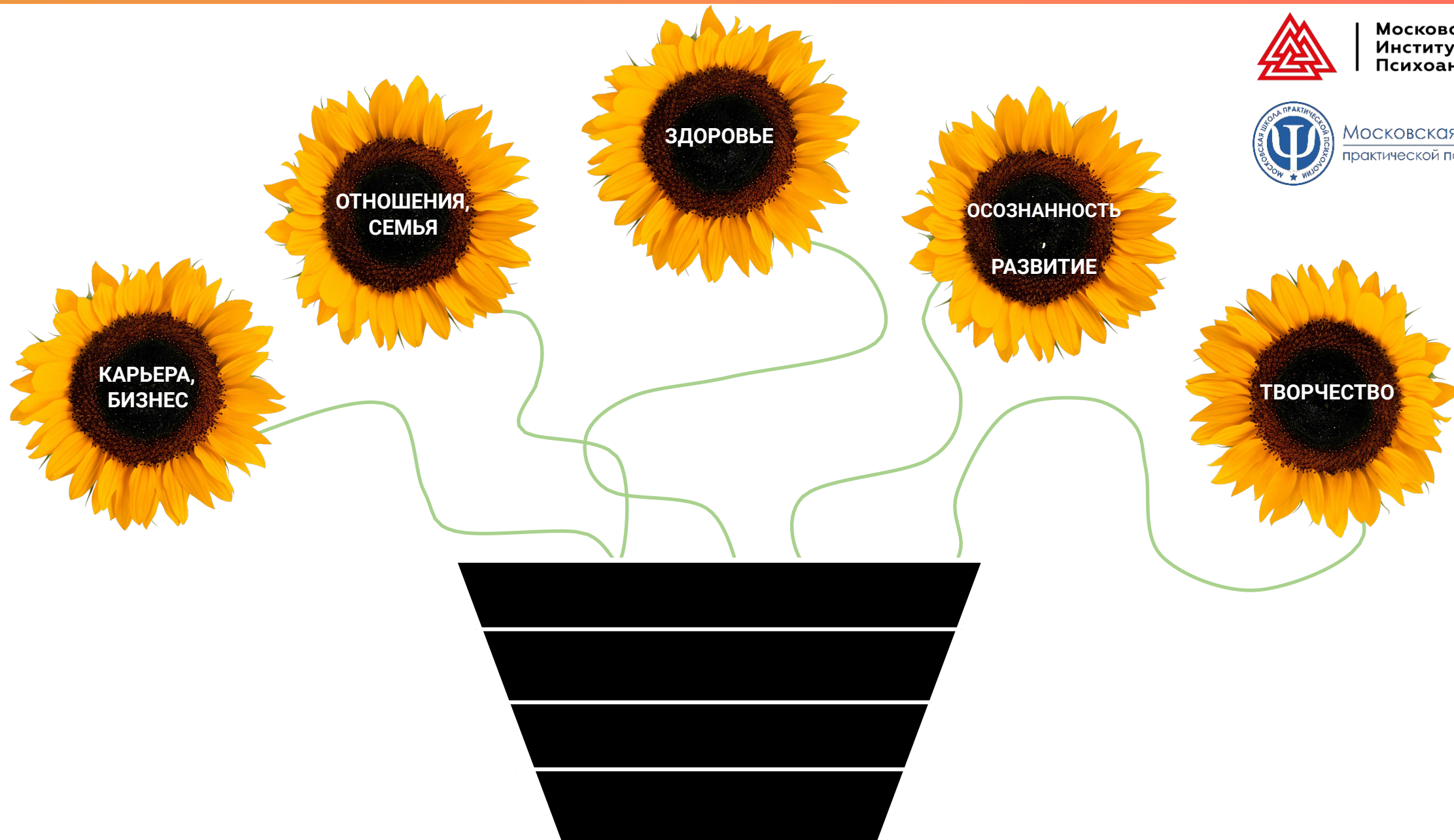
КЛЮЧЕВЫЕ ОБЛАСТИ РАЗВИТИЯ



Московский
Институт
Психоанализа



Московская школа
практической психологии



ПРИНЦИП ЖИЗНИ «ЗДЕСЬ И ТЕПЕРЬ»

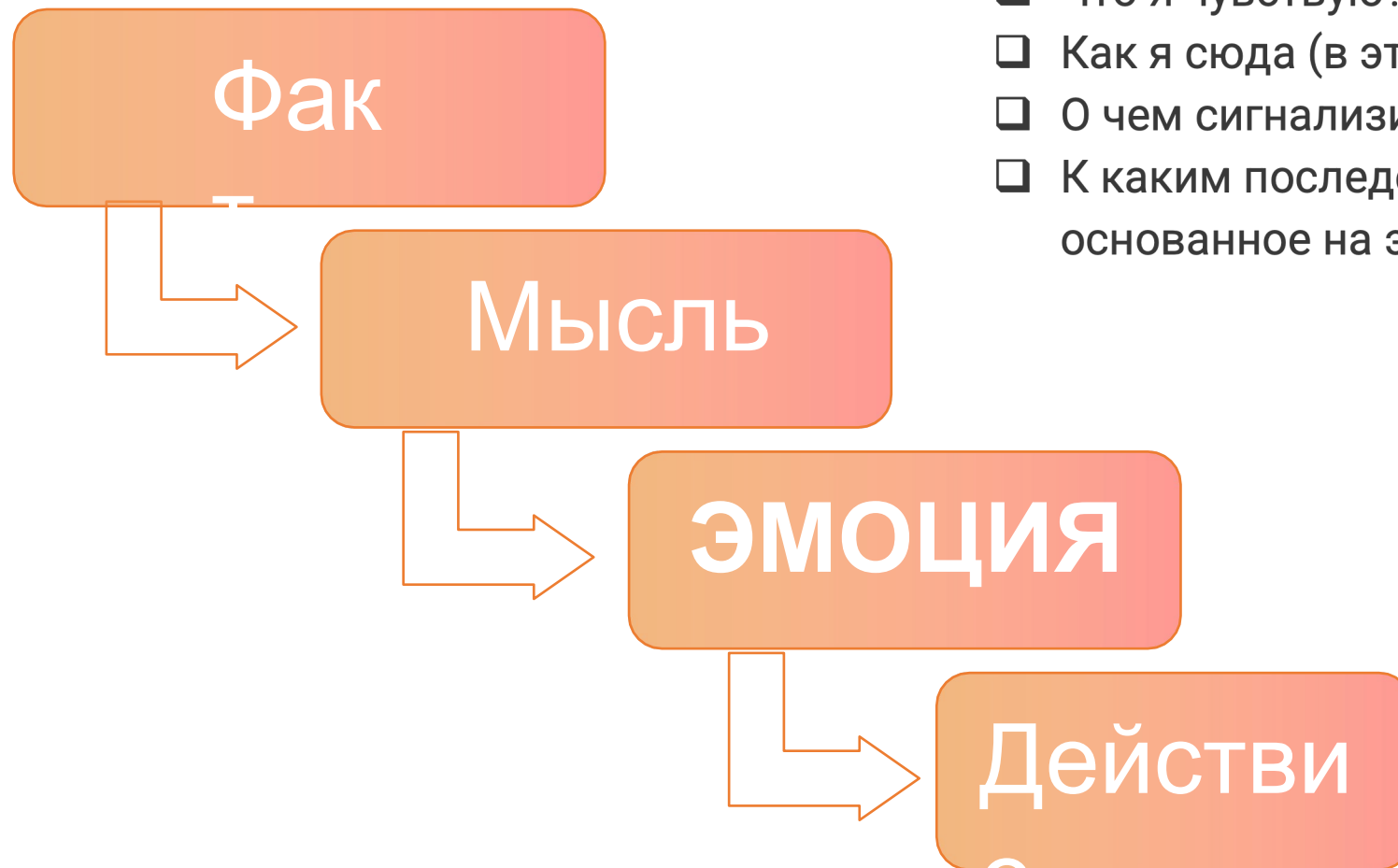


Московский
Институт
Психоанализа



Московская школа
практической психологии





Вопросы, помогающие осознанию своих эмоций:

- Что я чувствую? Какую эмоцию?
- Как я сюда (в эту эмоцию) попал?
- О чем сигнализирует эта эмоция?
- К каким последствиям меня приведет поведение, основанное на этой эмоции?

«ЧУЖОЙ ПИДЖАК»

Техника основана на том, что порой мы не замечаем как «цепляем» эмоции других людей на себя. Например, подошел к вам раздраженный коллега, 5 мин с вами поговорил в эмоциональном напряжении раздражения, даже не важно, о чем вы говорили, и «надел» на вас «свой пиджак» раздражения. И бывает, вы и сами во время разговора, аккуратно «сняли» с него «пиджак» и пошли в нем заниматься своими делами. Весь день «носите», даете «поносить» другим коллегам, а вечером ещё домой мужу/жене «приносите».

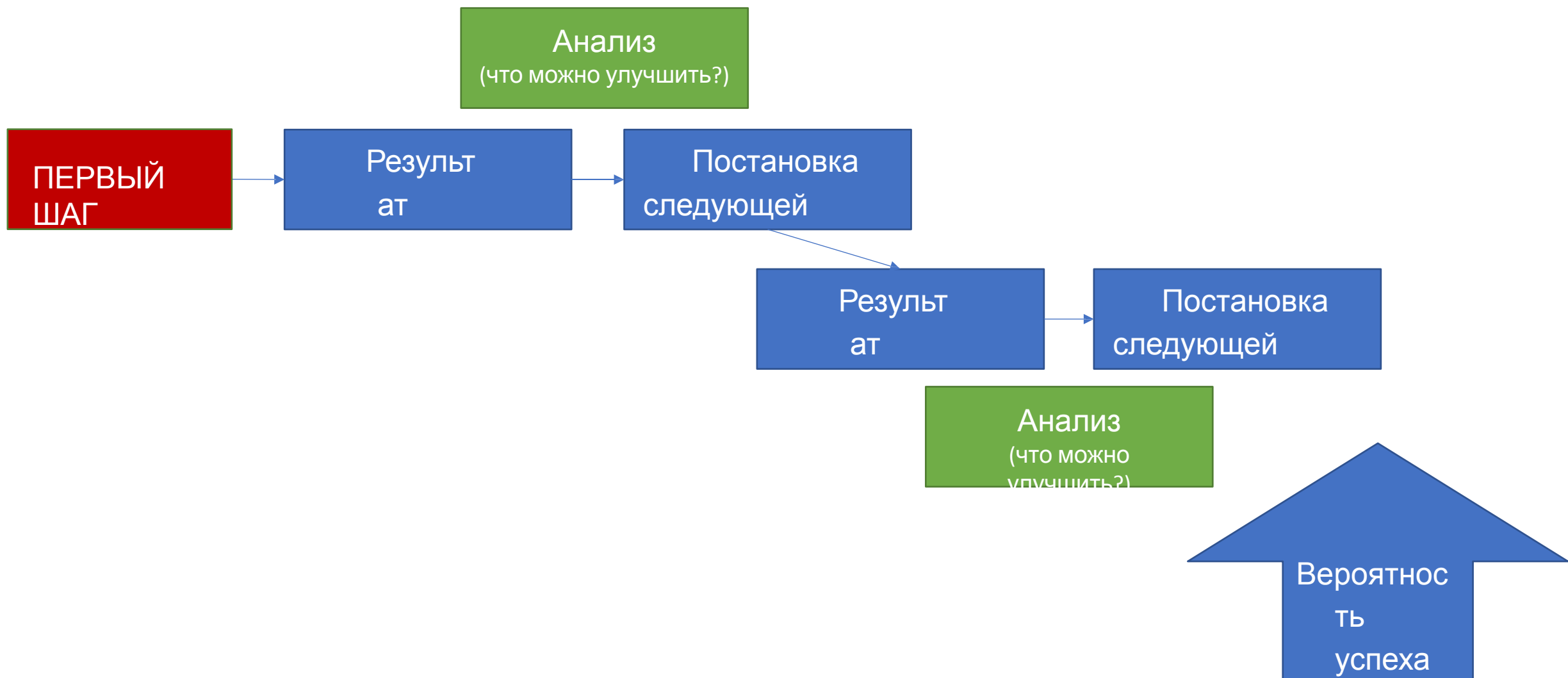
Т.е. осознав деструктивную эмоцию, спросите себя «а мой ли это «пиджак»? и если вы «сняли» его с чужих плеч – мысленно снимите.

ВАЖНОСТЬ СОБЫТИЯ = МАСШТАБУ ВРЕМЕНИ

Насколько важно событие в масштабе вашей жизни? В масштабе ближайших 10 лет? В масштабе года? В масштабе этой недели? - Важно в масштабе недели? – отлично, и эмоция должна соответствовать по интенсивности важности события недели, а не десятилетия.

Причиной страха является преувеличение значимости ожидаемого события и неприятностей, которые могут возникнуть в связи с этим событием.

<p style="text-align: center;">«МАСЛО»</p> <p>Что людям часто хочется сделать, сталкиваясь с чужой агрессией, и что на самом деле повышает её уровень, т.е. «подливать масло в огонь»</p>	<p style="text-align: center;">«ВОДА»</p> <p>что имеет смысл делать, если вы действительно хотите снизить уровень чужой агрессии, т.е. «потушить пожар»</p>
<p style="text-align: center;">Перебить, остановить поток обвинений</p>	<p style="text-align: center;">Дать выговориться</p>
<p>Сказать «успокойся», «что ты себе позволяешь?», «перестань разговаривать со мной в таком тоне», «веди себя прилично»</p>	<p style="text-align: center;">Использовать техники эмпатического высказывания</p>
<p style="text-align: center;">Повысить тон в ответ, использовать агрессивные или защищающиеся жесты</p>	<p style="text-align: center;">Держать на контроле невербальную коммуникацию: разговаривать, сохраняя спокойную интонацию и жесты</p>
<p style="text-align: center;">Отрицать свою вину, возражать, объяснять, что партнер по взаимодействию не прав, говорить «нет»</p>	<p style="text-align: center;">Найти, с чем можно согласиться, и сделать это? Говорить «да»</p>
<p style="text-align: center;">Оправдываться или обещать немедленно всё исправить</p>	<p style="text-align: center;">Спокойно согласиться с тем, что неприятная ситуация произошла, не вдаваясь в объяснения причин</p> <p style="text-align: center;">«Да, это неприятная ситуация»</p>
<p style="text-align: center;">Снизить значимость проблемы: «Да брось ты, ничего страшного не случилось», «чего ты так занервничал то?» и т.п.</p>	<p style="text-align: center;">Признать значимость проблемы</p>
<p style="text-align: center;">Говорить подчеркнуто сухим официальным тоном</p>	<p style="text-align: center;">Проявить сочувствие</p>
<p style="text-align: center;">Использовать ответную агрессию: «А ты сам-то?!», сарказм</p>	<p style="text-align: center;">Ещё раз проявить сочувствие</p>





КАК ЧАСТО ВЫ ЗАДАЕТЕ ТАКИЕ ВОПРОСЫ СВОИМ СОТРУДНИКАМ?

- В чем, на Ваш взгляд, заключается проблема?
- Если бы Вы могли вернуться назад, что бы Вы сделали иначе?
- Если Вы добьетесь своего, что это Вам даст?
- Есть ли другие варианты? Приведите хотя бы один
- К чему это приведет?
- Как Вам понравится такой вариант?
- Как Ваши дела?
- Как Вы объясняете это самому себе?
- Как Вы узнаете, что добились своего?
- Как это отразится на Вас?
- Какая помощь нужна Вам для выполнения этой работы?
- Какие возможности открываются в связи с этим?
- Какие действия вы предпримете? А затем?
- Какие существуют варианты возможных действий?
- Каковы шансы на успех?
- Какое это имеет отношение к цели Вашей жизни?
- Какой у Вас план действий?
- На что Вы рассчитываете в итоге?
- Чего вы хотите добиться?
- Чему Вы научились?
- Что бы Вам хотелось обсудить?
- Что бы Вы сделали, если бы Вам все было дозволено?
- Что бы Вы сделали, если бы подобное повторилось?
- Что Вам необходимо для принятия решения?
- Что Вы на это скажете?
- Что нужно сделать для того, чтобы выполнить эту



Московский
Институт
Психоанализа



Московская школа
практической психологии

СПАСИБО ЗА ВНИМАНИЕ!

С вами была Гули Базарова

До встречи

@mosspp.ru

@gulibazarova24

WA: +7 903 9615520

