



Агрессия в переговорах

Школа переговорщиков 2018

ОТВЕТЬ НА ВОПРОС

АГРЕССИЯ В ПЕРЕГОВОРАХ:

1. Я осознанно использую ее для давления на собеседника
2. Агрессия – это плохо, я стараюсь ее не проявлять
3. Агрессия – это то, что я не могу контролировать в себе



Агрессия — это форма деструктивного индивидуального биологического или социального поведения?

Это врожденный инстинкт, который позволяет виду выжить.
Нужен для:

- Равномерного распределения территории
- Защита ресурсов
- Половой отбор
- Выстраивание социальной иерархии, ранжирование в группе
- Выстраивание социальных связей – любовь и дружба, стая, племя, команда

Ранг – защита слабого от сильного, определение приоритетов при групповом поведении.

Отличие человека от животного

Механизм оборонительной агрессии мобилизуется не только тогда, когда человек чувствует непосредственную опасность, но и тогда, когда явной угрозы еще нет. Получается, что индивидуум дает агрессивную реакцию на свой собственный прогноз.

НО: К. Лоренца: "Возможность открытий, изобретений и великий дар ответственности в равной степени являются плодами одной и той же сугубо человеческой способности, способности задавать вопросы. Человек не погиб в результате своих собственных открытий только потому, что он способен поставить перед собой вопрос о последствиях своих поступков - и ответить на него"

Для человека все, что способствует психическому комфорту, столь же важно в жизненном смысле, как и то, что служит комфорту телесному. И самый важный витальный интерес заключается в сохранении своей системы координат, ценностной ориентации.

Причиной агрессии – является страх

Лоренц подтвердил вывод Фрейда, что агрессия не является лишь реакцией на внешние раздражители. Если убрать эти раздражители, то агрессивность будет накапливаться, а пороговое значение запускающего раздражения может снизиться вплоть до нуля.

Примером такой ситуации у людей служит экспедиционное бешенство, возникающее в изолированных небольших коллективах людей, в которых доходит до убийства лучшего друга по ничтожному поводу.



Демонстрация агрессии – есть способ предотвращения убийства. Важно уметь увидеть нарастающие признаки агрессии.

1. Оскаленный рот
2. Увеличение размеров
3. Повышение громкости
4. Занятие более высокой позиции
5. Имитация атаки без ее проведения
6. Увеличение агрессивных слов – мат



Реагирование на демонстрацию агрессии – демонстрация подчинения – исчезновение агрессии, но только не у слабых.

КРИТИЧЕСКАЯ ДИСТАНЦИЯ

«Дистанция бегства увеличивается пропорционально страху, который внушает животному его противник. Можно совершенно точно определить точку, при достижении которой животное пустится наутёк, едва враг посягнёт на «дистанцию бегства». Кроме того, существует столь же определённая, но значительно ближе расположенная точка, при достижении которой животное вступает в драку с врагом.

В естественных условиях подобное вторжение в пределы «критической дистанции» (термин Хедигера) происходит только в двух случаях:

либо когда животное захвачено врасплох, либо когда оно по какой-то причине не может обратиться в бегство.

У каждого человека своя дистанция для ответной агрессии.
Толпа всегда агрессивна!

Польза и вред агрессии

Человеческие социальные отношения патологичны и во многом объясняются тем, что внутренний уровень агрессии со времен австралопитеков не снизился, возможности по её реализации многократно выросли, а возможности по её бытовому выплескиванию сильно упали.

Главное зло агрессии – уничтожение другого или контакта с ним, зачастую неосознанно. Особый риск – спонтанность А.

Польза

1. Достижение успеха в различных областях
2. Создание команд, союзов, государств
3. Получение удовольствия, психологическая разрядка
4. Создание иерархии, что упрощает управление группой

Что нам важно понимать про агрессию в переговорах

1. Уровень агрессивности оппонента
2. Уровень контроля агрессивности оппонентом
3. Влияние агрессивности на принятие решений
4. Способы перенаправления агрессии в безопасное русло, преодоление агрессии. (экспертное доминирование, создание интриги, управляемый конфликт и т.д.)
5. Какие неосознанные действия с нашей стороны приведут к разрыву отношений

Этологов очень интересовало, что за личности образуют вершину пирамиды. Оказалось, что, помимо агрессивности, способности легко выдерживать чужой прессинг и быстро оправляться от поражения, все остальные качества могут быть у доминанта любыми. Он может быть и сильным физически, и слабым; и злопамятным, и отходчивым; и сообразительным, и туповатым; и заботиться о возглавляемой им группе, и быть к ней равнодушным. Способность же выдерживать прессинг не всегда врожденная, зачастую она связана с удачными обстоятельствами.

5 направлений атак словесной агрессии

1. Оценочные суждения – обесценивание наших высказываний

Пример: Все, что вы сказали – это полнейшая чушь

2. Система «Свой – чужой». Аффиляция – демонстрация – ты чужой. Роль в группе. Не нужность человека

Пример: Вы недавно работаете в нашем коллективе и возможно еще не знаете, что...

3. Ограничения автономии – свободы – не дают принимать решения самостоятельно

Пример: тебя не спрашивают, допил молоко и пошел спать

4. Статус – демонстрация вашего низкого статуса (демонстрация вашего высокого статуса)

А у вас какая машина? По-о-о-нятненько все с вами

5. Неспособность к действиям

Вы не знаете, не умеете, не сможете и т.д.

СМОТРИМ РОЛИК «ЖИРИНОВСКИЙ – ПУГАЧЕВА»

Определите – по какому лучу «звездочки» Жириновский атаковал Соловьева

<https://cloud.mail.ru/public/4zuX/XTng41ojC>



РИТУАЛЫ В ПЕРЕГОВОРАХ

СМЫСЛЫ:

1. Подавление агрессии. Молодежь более агрессивна. Одним из инструментов торможения агрессии являются “хорошие манеры”. Как правило, они являются утрированными жестами покорности.
2. Создание союзов – брак, дружба, команда. (Пример про хищных мух толкунчиков)
3. Разделение - «свои» – «чужие»
4. Передача информации
5. Достижение успеха.

Мораль, как механизм торможения агрессии, легче всего отказывает не под влиянием одиночного и резкого испытания, а под воздействием истощающего, долговременного нервного перенапряжения (заботы, нужда, голод, страх, переутомление, крушение надежд).

Важно – создавать ритуалы для закрепления социальных связей.

Курс «Переговоры в стиле ДЗЕН»

Подробнее на сайте – пропереговоры.рф

Для выпускников первого модуля – льготная стоимость!

Курс посвящен техникам, которые помогают выигрывать переговоры с минимальными эмоциональными затратами. В основе лежит Дзен подход. Дзен - это система мировоззрения, которая помогает быть мудрым переговорщиком. Не хитрым, не жестким, а именно мудрым.

Мы разберем почему нет смысла в манипуляциях, как отказаться от жесткости взглядов и научиться гибкости, как перестать нервничать, если что-то не получается на встрече.

