

Великанова Елена Валерьевна, к.псих.наук, доцент,
Ярославское высшее военное училище противовоздушной
обороны им. Л.А.Говорова, Ярославль

СТРАТЕГИИ РАЗВИТИЯ ЭМОЦИОНАЛЬНОГО ИНТЕЛЛЕКТА ОФИЦЕРОВ КУРСОВОГО ЗВЕНА

Аннотация: К профессионально важным качествам курсового офицера относятся: личная дисциплинированность, умение найти контакт с подчиненным, умение ориентироваться в сложной обстановке и другие социально-коммуникативные качества. Эмоциональный интеллект позволяет понимать свои и чужие эмоции в сложных ситуациях человеческого общения. В статье приводятся рекомендации по развитию эмоционального интеллекта офицеров.

Ключевые слова: эмоциональный интеллект, курсовой офицер.

Эмоциональный интеллект – это способность человека распознавать свои и чужие эмоции, понимать намерения собеседника, его мотивацию и желания. А также умение использовать эти знания в практических целях.

Согласно данным ВУНЦ ВВС от 2015 года к профессионально важным качествам курсового офицера относятся:

1- е место: личная дисциплинированность, умение найти контакт с подчиненным, честность, умение ориентироваться в сложной обстановке.

2- е: умение выделять главное и принимать решения в короткий срок, самообладание, обязательность, высокий самоконтроль поведения, склонность к лидерству, энергичность в служебной деятельности, исполнительность и требовательность.

3-е: настойчивость, умение четко и уверенно действовать в сложных условиях, умение организовать работу личного состава, эмоционально-волевая устойчивость.

4-е: ясная и разборчивая речь, авторитетность.

Становится очевидным то, что перечисленные профессионально-важные качества могут быть сформированы путем развития эмоционального интеллекта курсовых офицеров.

К элементам эмоционального интеллекта относятся (Т. Бредберри, 2017):

а) Самовосприятие – способность понимать собственные эмоции в каждый момент времени и осознавать с какими причинами они связаны.

б) Управление собой – использование знаний своих эмоций для того, чтобы оставаться гибким и успешно управлять своим поведением.

в) Социальная восприимчивость – способность точно улавливать эмоции других людей и понимать что с ними происходит (часто – способность воспринимать мысли и чувства других людей, даже если на самом деле вы испытываете другие чувства).

г) Управление отношениями – основывается на вышеперечисленных, – умение использовать свою способность воспринимать эмоции (как собственные, так и чужие) для эффективного выстраивания взаимодействия.

Далее будут предложены пояснения по повышению эмоционального интеллекта путем применения специальных стратегий развития [1].

Стратегии самовосприятия и управления собой:

1. Старайтесь не воспринимать свои чувства как плохие или хорошие.

В таком случае есть возможность по-настоящему понять что чувствуете, разобраться с причиной, дать возможность переживанию быть «отреагированным» и уйти.

2. Находите пользу во всем.



При анализе эмоций возможно узнавание себя с «новой» стороны, что не всегда является приятным. Но невозможно эффективное управление собой при игнорировании того, что необходимо в себе изменить. Более того – игнорирование чувств не приводит к их исчезновению, оно лишь способствует тому, что они могут всплыть в самый неподходящий момент.

3. Ощущайте эмоции на физическом уровне.

Для понимания того, как вы телесно переживаете эмоции, попробуйте закрыть глаза и провести несколько минут в одиночестве. Обратите внимание на то, как часто/редко бьется сердце; на то, как вы дышите. Обратите внимание на ощущения в мышцах рук, ног, шеи, спины.

Затем попробуйте вспомнить приятное событие, вспомните ваши телесные ощущения в этот момент. Обратите внимание на разницу в физических ощущениях.

4. Знайте, кто и что может нажать на ваши «кнопки».

У каждого есть «кнопки» – слабые места, триггеры, при нажатии на которые мы можем испытывать сильные эмоции (раздражение, гнев, боль и т.д.). Знание причин того, почему включаются те или иные «кнопки» и в чем они состоят, крайне важно для управления собственными реакциями на триггеры.

5. Используйте техники освобождения от эмоций в конце дня, либо когда есть возможность.

Пример: техника «Три слова»:

Необходимо найти три подходящих слова при описании событий дня.

Важно к каждому слова привести любые комментарии, описывающие ваши переживания, мысли и т.д. Без цензуры и критики.

6. Дышите правильно.

В стрессовой ситуации – медленный глубокий вдох через нос, мягкий полный выдох через нос.

7. Возьмите «паузу».

Часто ситуации, требующие терпения, кажутся неудобными и беспокойными настолько, что мы сразу начинаем действовать – для того, чтобы облегчить внутреннее беспокойство. Но для того, чтобы иметь контроль над ситуацией, иногда бывает достаточно отложить ее решение на день или на несколько дней.

8. Выделите в течение дня время для решения проблемы.

В течение дня вы можете найти 15 минут для того, чтобы обдумать вопросы, требующие решения. Важно создать на это время условия, в которых вас не будут беспокоить.

9. Учитесь извлекать ценные уроки из общения с каждым человеком.

Попробуйте относиться к этому как к возможности узнать что-то новое.

10. Включите в свое расписание время для разгрузки.

Важны занятия, помогающие «переключить голову» (спорт, увлечения, прогулки, простые физические упражнения и растяжки). Их ценность не меньше ценности полноценного сна.

Стратегии социальной восприимчивости и управления отношениями

1. Цените своевременность.

Важно уметь задавать «правильные» вопросы собеседнику в «правильное» время.

2. Вопрос «из заднего кармана».

Вопрос «из заднего кармана» представляет собой вопрос «на всякий случай», который вы задаете для того, чтобы быстро выйти из неловкого молчания или некомфортной ситуации. Это должен быть вопрос, способный «оживить» разговор.



3. Практикуйте искусство слушания.

Означает больше, чем понимание слов, включает тон, скорость и громкость, с которой человек общается с вами.

Что говорится? О чем умалчивается? Какие подспудные сообщения стоят за произносимыми словами?

4. Поставьте себя на место другого.

Помогает понять причины поступков другого человека. В будущем формирует возможности предугадывать реакции и действия людей.

5. Пытайтесь увидеть общую картину о себе.

Спросите других о ваших сильных и слабых сторонах.

6. Повышайте качество вашего природного стиля общения.

Возьмите лист бумаги и напишите на нем в чем заключается ваш естественный стиль. На левой стороне листа – все положительные стороны вашего стиля, на правой стороне – негативные черты своего стиля.

Завершив этот список, выберите три положительные черты, которые вы могли бы более активно использовать для улучшения стиля общения.

Затем выберите три негативные черты и подумайте о том, каким образом вы можете освободиться от них, снизить степень их влияния или превратить их во что-то другое.

7. Признавайте чувства других людей.

Ключ к управлению отношениями состоит в том, чтобы преодолеть внутренний дискомфорт и понять чувства других людей, не пытаясь при этом их изменить или показать, что все обстоит лучше, чем им кажется.

8. Старайтесь объяснять свои решения, а не просто принимать их.

Вместо того чтобы только инициировать изменения и рассчитывать на то, что другие люди просто примут их, найдите время и объясните причины вашего решения. Взрослым людям психологически сложно быть «слепым орудием». Принимая решения постарайтесь прогнозировать как оно отразится на ваших близких.

9. Организуйте прямую и конструктивную «обратную связь» (отзыв).

Вспомните лучший пример обратной связи, которую вы когда-либо получали. Когда она была действительно полезной.

Для того чтобы человек правильно воспринял ваше сообщение, оно должно быть ясным, прямым, конструктивным и уважительным. Конструктивная обратная связь состоит из двух частей: сначала вы делитесь своим мнением, а затем предлагаете решения, направленные на изменение ситуации к лучшему.

В настоящей статье рассмотрены стратегии повышения эмоционального интеллекта курсовых офицеров – профессиональная деятельность которых связана с разнообразными ситуациями общения. В таких условиях становится важным как самоощущение профессионала, его возможность справляться с возникающими переживаниями, так и способность влиять на поведение подчиненных ему людей – понимать мотивы их поступков, принимать необходимые решения.

Список литературы:

1. Бредберри Т. Эмоциональный интеллект 2.0. – М.: Манн, Иванов и Фербер, 2017. – 208 с.

