

Юмор как средство регулирования поведения работников

Роль юмора в деловом общении

Шутка, юмор является сильным средством для регулирования поведения работников в трудовом коллективе. Специалисты считают, что только за счет социально-психологических факторов производительность труда может быть повышена на 60-80%. Руководитель, умеющий и любящий шутить, пользуется заслуженным авторитетом в трудовом коллективе.



Например, в Японии улыбающегося руководителя увольняют, так как исследователи показывают, что негативная реакция на строгое лицо начальника ведет к снижению эффективности трудовой деятельности.

Юмор руководителя должен преследовать две основные цели:

- 1) Если смех - естественное стремление старшего научить подчиненных не делать трагедии из-за мелочей, то юмор начальника помогает подчиненным стать оптимистами;
- 2) Юмор в процессе руководства позволяет нейтрализовать неблагоприятные факторы и является более сильным приемом воздействия на подчиненных, чем командный стиль управления.



Однако для того, чтобы использовать юмор в качестве регулятора поведения в трудовом коллективе, использовать его в конфликтных ситуациях, необходимо быть оптимистом, то есть иметь склонность видеть во всем происходящем положительное и ожидать лучшего в любой ситуации.

Типы юмора

Работа - это то место, где с утра хочется есть, после обеда - спать, и всё время такое чувство, что пора домой



Юмор – это способ воздействия на любую аудиторию. С помощью юмора можно управлять групповым настроением, создавать условия для коллективных действий, формировать дружный коллектив работников и т.д. В трудовой деятельности и в деловом общении можно использовать различные приемы остроумия, классифицированные А.Н. Луком.

1. Ирония. Строится на расхождении намерения и результата, замысла и того, что получилось. Он означает: говорить противоположное тому, что думаешь, то есть называть вещи противоположными именами.



Например, по замечаниям писателя Кноблока по поводу установления контакта между руководителем и подчиненным: спросит – «Как жена, дети?» - сует нос не в свое дело; не спросит – скажут – «Ну и черствый же человек!»

2. Парадокс. Неожиданное, странное высказывание, истинность которого устанавливается не сразу. Стандартную фразу, привычную формулировку можно незначительно видоизменить, и тогда вместо ожидаемой концовки слушатель получает нечто неожиданное, и именно в этом повороте заключается комизм ситуации.



Например, однажды настырный журналист спросил у Эйнштейна: «Как делаются великие открытия?». «Очень просто, - ответил ученый. – Все знают, что этого делать нельзя. Приходит невежда, который этого не знает. Он и делает открытие».

3. Двойное истолкование. В практической деятельности наиболее часто используется простейший вид двойного истолкования – каламбур, который позволяет использовать в комическом подтексте одинаковые по звучанию, но разные по смыслу слова.



Например, замученный чересчур громкой игрой оркестра, Бернард Шоу подозвал официанта и спросил, играет ли оркестр по заказу. «Конечно», - ответил официант. «Тогда отнесите им фунт стерлингов и пусть они полчаса поиграют в покер», - попросил официанта драматург.



«Единственный урок, который можно извлечь из истории состоит в том, что люди не извлекают из истории никаких уроков».

Бернард Шоу

4. Повторение как прием остроумия. Комический эффект достигается путем повторения каких-либо слов, действий. Однако результат будет успешным только если повторение неестественно или нелепо, когда реальная обстановка не требует переживания сказанного.

5. «Остроумие нелепости» кроется в самой ситуации, противоречащей здравому смыслу и повседневному опыту. Однако чаще в основе этого приема лежат два взаимоисключающих высказывания, приведенные в одном контексте так, будто они совместимы. Примером таких высказываний могут быть афоризмы: «Лучше переесть, чем недоспать», «Этого не может быть, потому что не может быть никогда» и т.д.





«Экономика зависит от экономистов в той же степени, в какой погода зависит от метеорологов».

А. Кивинов

6. Сравнение по отдаленному или случайному признаку. В основе лежит сопоставимость совершенно непохожих между собой предметов или явлений. В некоторых же случаях для сравнения берется не сходство, а различие, на котором и строится данный прием.



7. Доведение до абсурда. Во время разговора собеседник, вроде, соглашается с мыслью партнера, а затем краткой отговоркой изменяет смысл произнесенной фразы. Превращая ее в нечто совершенно нелогичное, часто комичное, остроумное. Одна из разновидностей данного приема используется в спорах и дискуссиях, когда собирают основные аргументы оппонента и из какого-либо тезиса делают выводы, показывающие абсурдность всей концепции.

Подобным способом часто пользовался Сократ, сначала соглашаясь с собеседником, а затем заставляя его усомниться в собственном знании.

8. Намек. Состоит в том, чтобы рассказать о факте, сходном по смыслу с поступком человека или возникшей ситуацией, для того чтобы человек, которому адресуется речь, понял смысл происходящего и самостоятельно сделал выводы. Этот прием указывает на ошибки или неправильные действия человека не напрямую, а косвенно, что не вызывает при этом явного протеста, который может привести к конфликтной ситуации и напряженности в трудовом коллективе.



Гугл
как бы намекает

«Я знаю, что я ничего не знаю только благодаря высшему образованию».



9. Псевдоконтраст, или ложное противопоставление. В этом случае начальная часть фразы на первый взгляд противоречит заключительной части. Но при ближайшем рассмотрении используемый контраст усиливает смысл сказанного.

10. Обратное сравнение. Фразы строятся таким образом, что переносному значению какого-либо выражения возвращается его первоначальный смысл.

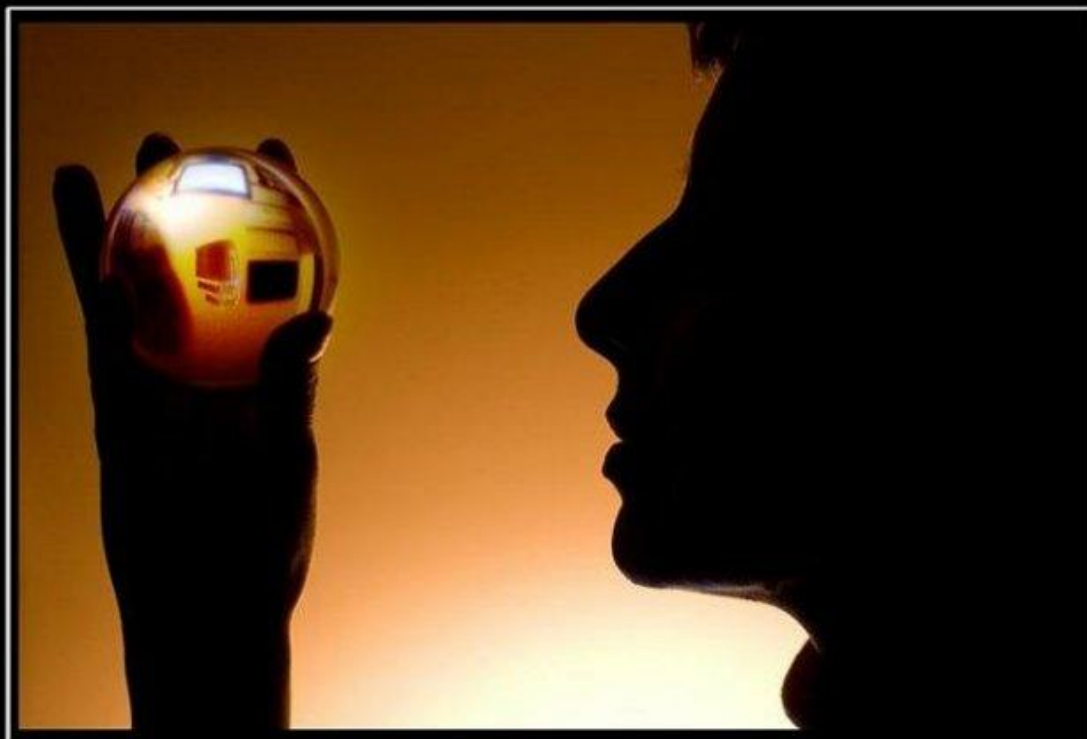


Например, на предприятии молодому бригадиру оказывала повышенное влияние женская часть бригады. Начальство было этим недовольно. Однажды во время обеденного перерыва бригада играла в волейбол, при этом молодой бригадир неудачно упал и подвернул ногу. Девушки подхватили его и понесли к выходу. Навстречу шел начальник цеха, который поинтересовался случившимся. «Смотрите, Сергей Петрович, - через силу улыбнулся бригадир, - девушки по-прежнему носят меня на руках».

11. Смещение стилей. В одном предложении или рассказе используются выражения, относящиеся к различным стилям речи. Например, военной и гражданской, просторечной и книжной и т.д.



Например, работника полиции пытались убедить, что задержанный им хулиган пользуется уважением среди части ребят улицы, на которой живет. «Да, вы правы, - после некоторого размышления ответил сотрудник полиции. – Он, несомненно, пользуется заслуженной популярностью в кругах, близких к вытрезвителю».



ЭГОИСТ

Человек, который думает о себе больше чем, обо мне.

«Лектор в планетарии держался, как заведующий Солнечной Системой».

Эмиль Кроткий

12. Ложное усиление. Этот прием обратный псевдоконтрасту. При его использовании высказываете в заключительной части по форме поддерживает начальную часть, а по существу опровергает ее.

Требования к юмору:

1. Нельзя подвергать осмеянию личность человека.
2. Нельзя унижать или принижать человека, не следует смеяться над тем, что человек не сможет исправить.
3. Не рекомендуется первым смеяться над собственной шуткой.
4. Недопустима пошлая шутка, кривляние, грубое высмеивание чего-либо.
5. Нельзя высмеивать случайный промах человека, забывчивость, неловкость.
6. Использование юмора не должно переходить в жесткую сатиру и переступать определенные морально-этические границы.
7. В адрес руководителя также могут отпускатся шутки.



Конечно, было бы неверным оценивать юмор в качестве исключительно средства, смягчающего конфликт. Однако использование этого приема смягчит конфликтную ситуацию или создаст комфортный морально-психологический климат, который устранил или смягчит предпосылки возникновения конфликта.





Спасибо за внимание!