

Toivo Niiberg

Pilguheit inimhinge peeglisse

Minapilt, enesekehtestamine
ja teised käitumisviisid

2022

Toimetaja Kristi Kingo
Küljendaja ja kujundaja Alar Kitsik
Kaaned: Alar Kitsik ja freepik.com

© Atlex OÜ ja autor, 2022

Kõik õigused kaitstud. Igasugune autoriõigusega materjali ebaseaduslik
paljundamine ja levitamine toob kaasa seaduses ette nähtud vastutuse.

atlex

Atlex OÜ
Kivi 23
51009 Tartu
Tel 734 9099
atlex@atlex.ee
www.atlex.ee

ISBN 978-9916-620-20-5

SISUKORD

SISSEJUHATUS	7
IMAGO JA ESMAMULJE.....	8
ESMAMULJE JA SELLE KUJUNEMINE	10
ESMAMULJE JA KEHAKEEL	15
PARTNERITAJU JA IMAGO	23
MINAPILT, ENESEHINNANG JA ENESETAJU.....	28
MINAPILT	29
Minapilt saab põhivärvid lapseas.....	30
Minakontseptsioon ja erinevad minad.....	37
ENESETAJU.....	39
ENESEHINNANG	41
ENESEAUSTUS JA ENESEVÄÄRIKUS	43
ENESEKEHTESTAMINE JA TEISED KÄITUMISVIISID	48
EMOTSIONAALNE INTELLIGENTSUS JA ENESEKEHTESTAMINE	51
AGRESSIIVSUS JA AGRESSIOON	54
Laste agressiivsus	60
Televiisor ja arvuti agressiivsuse tekitajana.....	65
Veidike koolivägivallast ja selle olemusest.....	69
Naiste ja meeste agressiivsuse erinevused.....	72
Vägivaldsus kui vajadus mõju avaldada	75
Kujutlused ja psüühiline eneseregulatsioon agressiivsuse maandajana.....	76
Müüdid agressiivsuse kohta.....	77

AGRESSIIVNE EHK ALISTAV KÄITUMINE	79
Agressiivsust elust enesest.....	84
EMPAATIAVÕIME JA OMA VIHAGA TOIMETULEK	89
Empaatiavõime kujunemine ja arendamine.....	90
Agressiivsus ja empaatiavõime arenevad käsikäes..	94
Empaatiat ja energiat.....	97
Täiskasvanu ja empaatiat	100
Viha ja selle taltsutamine.....	101
NAER JA HUUMOR	107
VÕIMUKUSE AHELAS	114
Võimukuse olemus.....	115
Vägivald ja võimu kulg.....	117
Juhi võim ja erinevad võimuliigid	119
Võimu teostamise protsess.....	122
Võimudistants.....	124
Mõjuvõim.....	130
ALTRUISM, EGOISM JA NARTSISSISM	135
Altruism.....	136
Egoism ja moraal	140
Nartsissism	144
ALISTUV KÄITUMINE JA SELLE SEOS	
AGRESSIIVSE KÄITUMISEGA	147
Alistuvat käitumist elust enesest.....	151
VALE JA PETTUS	156
Valetamise põhjused ja enesepettus	158
Vale liigid.....	161
Valetamisega kaasnevad probleemid	171
DEMAGOOGIA KÜTKES	176
Ülemuslik demagoogia	177
Alamuslik demagoogia.....	180

KOMPLEKSIDE KAMMITSAS.....	182
KEHTESTAVA KÄITUMISE OLEMUS JA MUDELID.....	189
Fakte ja lähenemisi kehtestava käitumise olemuse selgitamiseks	191
Kehtestava käitumise olemus ning seda pidurdavad faktorid ja ressursid.....	194
Enesekehtestamise printsiibid.....	199
Suhtlemine ja enesekehtestamine.....	203
KUIDAS ÕPPIDA ÜTLEMA „EI“	209
Kakskümmend kaks võimalust öelda „jah“	212
„Ei“ ütlemise strateegiad.....	215
„Ei“ ja „jah“ intiimsuhetes.....	217
LIHTSAMAD ENESEKEHTESTAMISE VÕTTED JA KEHTESTAV SÕNUM.....	220
Lihtsamad enesekehtestamise tehnikad.....	221
Kehtestav sõnum.....	225
ENESEEFEKTIIVSUS.....	227
Eneseefektiivsuse aktiveeritud protsessid	229
Teadvustatud personaalne efektiivsus.....	234
MANIPULATSIOON JA AKTUALISATSIOON	237
Hädakaitse ja manipulatsioon.....	239
Manipuleerimise põhjused	241
Kuidas manipulaatoreid ära tunda ja liigitada	247
VEENMINE JA SISENDAMINE.....	249
Veenmine	250
Sisendamine.....	253
Sundimine.....	256
LÄBIRÄÄKIMINE.....	257
Läbirääkija stiil ja eripära.....	258
Läbirääkimiste kolmteist lõksu	259

LAPSEVANEM JA ENESEKEHTESTAMINE	261
Ennast kehtestav laps.....	262
Elu võimalikkusest koos teismelisega	264
ABIELU JA ENESEKEHTESTAMINE	277
Seksuaalsed suhted, intiimsus ja enesekehtestamine	279
Kodusõjas surma ei saa.....	286
Kuidas abielus toime tulla	293
ÕPETAJA JA ENESEKEHTESTAMINE.....	300
Õpetaja juhtimisstiilid.....	301
Käitumisviisid, mida õpetaja peaks vältima.....	304
ÜLEMUSLIK ENESEKEHTESTAMINE JA LIIDRIKS OLEK	308
Juhtide peamised vead ja müüdid	314
Juht ja meeskonnavaim.....	317
KUIDAS ENNASTKEHTESTAVALT ALLUDA	318
Kuidas ülemuse poolehoidu võita.....	320
KASUTATUD KIRJANDUS.....	326

SISSEJUHATUS

Enesekehtestamine ja selle kui uue käitumisoscuse õppimine-omandamine on 21. sajandi psühholoogia põhiolemus. Meil tuleb paratamatult leppida inimlike käitumisnormidega, et päästa maailma selle õhkulaskmisest. Käesolev sajand peab tegema lõpu agressioonile, peatama igasugused sõjad ja võidurelvastumise. Inimene ei sünni kurjana. Ta muudetakse kurjaks ja agressiivseks valede käitumismallide kaudu, mis saavad paljuski alguse kodust, kultuurist, valitsevast religioonist jne. Samas omavad inimesed pärilikku agressioonifooni, mis on aastatuhandete pikkuse evolutsiooni tulemus. Selle oskuslikul suunamisel saavad meist aga pigem maailma päästjad-säästjad kui selle õhkijad.

Enesekehtestamise teooria ja praktika peamiseks eesmärgiks on anda inimestele agressiivse, manipulatiivse, alistuva, demagoogilise ja egoistliku käitumise kõrvale parim lahendus, mis võimaldaks elu lahinguväljalt lahkuda nii, et sisulisi kaotajaid ei ole – võidavad ja arenevad mõlemad pooled.

Jah, ka enesekehtestamisel on oma hind ning alati ei pruugi see olla inimese esimene valik. Vahel peab olema ka veidi agressiivsem, alistavam, manipuleerivam. Sellepärast tutvustab käesolev raamat põgusalt teisigi käitumisviise, nende plusse ja miinuseid. Vähetähtis pole ka imago peatükk. Kuna euroopalikus kultuuris antakse inimesele nn lõplik hinnang esimesest pilgust, on oma imago kujundamine ja sellega tegelemine sama tähtis kui oskus ennast kehtestada.

Ja lõpuks – kõik, mida teed, nii heas kui ka halvas, teed ju alati esmalt endale, mitte kellelegi teisele. Ja enda keedetud supp tuleb igaühel ikka ise ära süüa.

IMAGO JA ESMAMULJE

Pime pole mitte fortuuna, vaid meie ise.

Thomas Braun

Imagol ehk kuvandil ehk mainel on palju definitsioone. Lihtsaim neist kõlab: „Imago on see, mida sinust räägitakse selja taga.“ Seega on imago sinu teod pluss see, mida teised sinust räägivad ja arvavad. Ka minu vanaema rõhutas alati, et kõik mis teed, teed lõpptulemuse-na endale ja seda nii heas kui ka halvas. Ühes on aga kõik defineerijad ühel nõul – imago mõju inimese saatusele on väga suur.

Laiemas tähenduses on imago ühiskonnas kujunenud kuvand konkreetsest inimesest. Kindlasti on inimese jaoks määravam see, kuidas tajub ja iseloomustab teda tema lähikond.

Euroopas ja USA-s tehtud teaduslikud uuringud on tõestanud, et esimene mulje kujundatakse teisest inimesest (ka sinust) esimese 100 millisekundi jooksul ning see mõjutab koheselt meie käitumist. Näiteks otsivad intervjuerijad töövestluse ajal märke, mis kinnitaksid nende esmamuljet. Kui intervjuerija on kandidaadi suhtes positiivne, tajub seda ka viimane, suhtudes omakorda küsitlajasse hästi. See omakorda kinnitab intervjuerija jaoks tema esmast head muljet.

Teisalt eeldab igasugune suhtlemine partnerite suhtlemisvalmidust. Me keskendame oma tähelepanu suhtluspartnerile, katkestame muu info vastuvõtu, sh muude asjadega tegelemise, tajume oma suhtluspartnerit (tema välimust, häält, liigutusi) ja vastavalt sellele kohandame oma suhtlemisviisi. Suhtlemisprotsessi käigus vahetame me informatsiooni, töötleme seda ning võtame lõpuks vastu mingi otsuse.

Tihti juhtub, et kuigi anname endast parima, ei ole suhtlemisprotsess nii tulemuslik kui oleksime soovinud. Seega on oluline suhtlemisprotsessi olemust rohkem tunda ning püüda suhtlemisotskusi omandada ja igapäevases elus ning tööl arendada. Just suhtlemise käigus kujunevad välja esmamulje ja isikutaju.

Inimeste vastastikune taju on kujundatud meeleorganite poolt ja toetub põhimõtteliselt samadele protsessidele, millega me tunnetame

loodust ja tehiskeskkonda. Mis on tajus põhiline? Meeleelunditele kättesaadava info selekteeriv vastuvõtt ja mõtestamine. Aju töötleb nägemis-, kuulmis- jt meeleorganitest saabunud andmed läbi, organiseerib, tõlgendab ja hindab saadud infot. Nagu üldpsühholoogias käsitletud tajus, toimivad ka teise inimese tajumise puhul säärased seadused nagu figuuri ja fooni vahekord, objekti äratundmise ja eristamise läved, taju olenevus stiimuli füüsilistest karakteristikutest (jõud, intensiivsus, järgnevus), adaptatsiooninähtused jne.

ESMAMULJE JA SELLE KUJUNEMINE

*Kõikidest asjadest, mida sa kannad,
on kõige tähtsam sinu näoilme.*

Tundmatu

Esmamulje on kiire tekkima, kuid visa kaduma. Mõne omaduse, näiteks usaldusväarsuse kohta teeb aju otsuse kõigest sekundi murdosa jooksul ning see hinnang võib püsida kuid.

Mis mõjutab siis esmamulje kujunemist ja kuidas sellest end mitte kõigutada lasta?

Esimesel kohtumisel hindame inimest eelkõige kahel skaalal. Kõigepealt teeme kindlaks tema meeldivuse. Kui inimene tundub meeldiv, omistame talle teisedki meeldivusega seotud omadused, nagu usaldusväarsus, sõbralikkus ja abivalmidus isegi siis, kui nende omaduste kohta tegelikult märgid puuduvad. Seejärel otsime tunnuseid, mis viitaksid kompetentsusele, millest järeldame ka teisi omadusi nagu ambitsioonikus ja intelligentsus.

Hindamiseks kasutame eelkõige mitteverbaalseid tunnuseid. Näiteks on meeldivust soodustavateks tunnusteks siiras (nn Duchenne'i) naeratus, kõrgem hääletoon, rahulik ja lõdvestunud kehahoiak ning silmkontakt vestluspartneriga. Kompetentsusele viitavad näiteks avatud kehahoiak, sirge selg ja madalam hääletoon. Meie jaoks on ebausaldusväärsemad näod laiemad, laiema nina ja lõuaga. Vihasemana tunduvad näod panevad tööle häirekella, et inimene võib olla vaenulik. Usaldusväärsema näo tunnevad näo on seevastu pigem ümarate näojoonte, suurte silmade, väikse nina ja suu ning kitsama lõuaga. Ka inimese atraktiivsus mängib olulist rolli: ilusate inimeste puhul kehtib nn halo efekt, kus inimene näib enda atraktiivsuse tõttu sõbralikum, seltsivam ning isegi targem. Enamasti ongi psühholoogilistes eksperimentides leitud, et esmamulje baasil tehtud hinnangutes oleme me ebatäpsed.

Lisaks inimese näole ja kehahoiakule teeme järeldusi ka tema käitumismustrite põhjal. Näiteks kui võõras inimene sõidab liftiga üles ainult ühe korrusevahe, võime arvata, et ta on laisk.

Psühholoogid toovad siin välja terve rea efekte, milledest tähtsamad on:

- ♦ korduvtaju efekt,
- ♦ järjekorraefekt,
- ♦ oreooliefekt,
- ♦ võõristusefekt,
- ♦ lahkumismulje efekt,
- ♦ inertsusefekt ehk varemotsustatu/tajutu kopeerimise efekt.

Korduvtaju efekt

Tuttavas inimeses näed sa eelkõige seda, mida oled temas harjunud nägema-tajuma, olgu see siis positiivses või negatiivses võtmes. Korduvtaju efekt esineb korduva suhtlemise puhul tavaliselt püsiklientide, tuttavate, töökaaslaste jt suhtes. Sellisel juhul me vaatame, aga ei näe, kuuleme, aga ei kuule. Tuttavate puhul ei taju me enam tema erisusi, näiteks kokutamine, vandumine, kätega vehkimine, silmade kissitamine, silmside puudumine vms. Korduvtaju stambist vabanemiseks on kasulik uurida suhtlemiskaaslase arvamusi, ettekujutusi jms.

Järjekorraefekt

Inimese tajumist mõjutab ka tema kohta laekuva teabe järjekord. Enamasti väljendub see selles, et viimane isiku kohta laekuv informatsioon hakkab mõjutama tema tajumist ja esmane info kipub ununema. Suurt rolli mängib siin isiku kohta meedias avaldatu, aga ka autoriteetide arvamused ja kuuldud märkused. Sageli kummitavad meid sellised tüüpimõtted: „Aga ma ju lugesin/kuulsin tema kohta sellist teavet...“, „Kui juba selline inimene temast nii arvab...“ Teisalt kummitab meid vana, aga aegunud tõdemus, et oma silm on kuningas. Seega, milline neist tajukogemusest peale jääb?

Oreooliefekt

Ka siin mängib olulist rolli isikut saatev teave meediakanalites, sotsiaalne sildistamine, kastistamine jms. Kui meil on kujunenud kellestki mingi üldmulje, siis kaldume me temas kergesti nägema enda jaoks sõpra või vaenlast, ebajumalat või eluheidikut, virka või laiska, tarka või rumalat jne. Nii hakkame ühtesid isikuid pidevalt üle- ja teisi alahindama. Meil on kalduvus ühe enim silmatorkava joone põhjal suuri üldistusi teha. Näiteks on sul naabri suhtes kujunenud arusaam, et ta on tubli mees, vahva sell, ja kui keegi nüüd küsib, et kas ta autot oskab parandada, siis arvad hea üldmulje põhjal, et no eks ta ikka oskab, ta on ju nii lahe. Või kui kellelgi on juba silt küljes, on ta ka edaspidi tõenäoliselt süüdi. Näiteks kui ühel töötajal on varasemalt ette tulnud rahapuudujääki, siis sarnase situatsiooni tekkides arvatakse, et tema on jälle selle põhjustajaks. Uuringute järgi mõjutab meie arvamust teistest inimestest rohkem just negatiivne info. Siit võib järeldada, et omistame teistele sagedamini negatiivse kui positiivse oreoli.

Oreooliefekt ilmneb sagedamini järgmistel juhtudel:

- ◆ kui otsustatakse raskesti tõlgendatavate omaduste või joonte üle,
- ◆ kui inimese omadusi hinnatakse kõlbelisest aspektist,
- ◆ kui teist inimest tuntakse hästi.

Võõristusefekt

Võõristusefekt esineb juhul, kui tajute tuttavat inimest võõras situatsioonis, ekstreemolukorras, mitte tavapärase välimusega vms. Kõigepealt põhjustab see üllatuse, seejärel tekib äratundmine. Inimest hakatakse nagu uuesti märkama, tähele pannakse ka selliseid tunnuseid, mida varem ei märganud. Üsna sage on see näiteks oma perearsti tänaval kohates, kus ta on ilma valge kitlita. Vahel ei tunne lihased vanemad tänaval oma teismelist lastki ära, kui too on narkojoobes, eriliselt riietunud või käitub vastupidiselt harjumuspärasele. Ka muidu range ülemus võib tööst vabal ajal olla seltskonnas hoopis teine inimene. Üsna sagedasti käitub joobunud inimene ka iseendale üllatuslikult, rääkimata siis teistest, kes teda taluma peavad. On

täheldatud ka seda, et suures leinas inimene võib matustel laginal naerma hakata või juubilar õnnitluste ajal nutma puhkeda. Olen isiklikult viibinud pulmas, kus pea kogu pulmaseltskond kiriklikul laulatusel nutma puhkes, kui õpetaja noorpaari õnnistas. Kiriku uksest sisse piilunud võõrad võisid arvata, et tegu on matustega.

Lahkumismulje efekt

Lahkumismulje efekt on seotud lahkumisrituaaliga. Psühholoogiline kontakt on kahepoolne akt, mis kätkeb keskendumist suhtluspartnerile ja veendumust, et tema vastab omapoolse keskendumisega. Meeldiv lahkumismulje loob aluse järgmiseks meeldivaks suhtlemiseks, viisakas ja meeldiv suhtlemise lõpetamine omab seega suurt potentsiaali uute tutvuste sõlmimisel ja kinnistamisel. See on seotud ka järjekorraefektiga.

Kontakti lõpetamine hõlmab lõpusignaale, tehakse teemakohtaseid kokkuleppeid ja -võtteid, keskendutakse omavahelisele suhtele, pööratakse tähelepanu teisele ja väärtustatakse toimunud kontakti. Järgmise kohtumise emotsionaalse fooni loob (vähemalt alguses) eelmise kohtumise lõpumulje, seda nimetataksegi lahkumismulje efektiks. Seetõttu võiks kontakti lõpp olla meeldiv, sõbralik ja teisest hooliv. Püüa lõpetada kontakt rahulikus tempos. Kui kiirustad, võib suhtluspartner tõlgendada seda hoolimatuse ja austuse puudumise- ning tunda end ärakasutatuna. Seepärast võta aega, et iseäranis esmakohtumine korrektselt lõpetada.

Inertsusefekt ehk varemotsustatu/tajutu kopeerimise efekt

Inertsusefekt ilmneb siis, kui meil jäävad kindla isiku puhul domineerima põgusad ja pealiskaudsed suhted. Siin ei arvestata isiku kohta laekuva uue positiivse või negatiivse informatsiooniga, vaid jäädakse jäigalt varem otsustatu juurde. Nii nürineb meil uue nägemise võime ning me ei soovi, ei suuda või ei tahagi teises inimeses positiivseid, harvem ka negatiivseid muutusi näha: „Lootusetu

inimloom...“, „Parandamatu“, „Ei tema juba oma vigadest õpi“, „Ei saanud ta eile hakkama, ei saa ka täna“, „Ta ju ongi selline“, „Tunnen teda juba pea sada aastat, ega kedagi vägisi ümber ei tee“.

Eeltoodud efektide kirjeldustest näeme, et nende vahel puuduvad selged piirid ja kogu esmamulje kujunemisel nad summeeruvad, põimuvad ja lõimuvad. Esmamulje efektide vähendamiseks on oluline olla enda mõjutatavusest teadlik, seda eeskätt konkurssidel ja töövestlustel, kus on vaja ennast esitleda. Positiivsele või negatiivsele muljele kinnituse leidmise asemel võiks teadlikult otsida hoopis omadusi, mis viitaksid vastupidisele. Nii on võimalik enda kallutatust veidi tasakaalustada. Esmamulje mõju aitab vähendada näiteks struktureeritud intervjuu, kus küsimused on eelnevalt paika pandud. Kandidaadi vastusele peaks andma kirjaliku hinnangu vahetult pärast vastamist. Hiljem intervjuud meenutades on meil tõenäoliselt meeles just need vastused, mis torkasid enam silma ning käisid kokku meie esmase hinnanguga.

Käitumise ja kehakeele kõrval mõjutab esmamuljet ka inimese grupikuuluvus. Hindame meeldivamaks ja kompetentsemaks inimesi, kes on meile sarnase rahvusliku ja rassilise taustaga. Esmamulje kujundamisel oleme mõjutatud ka vanusest ja soost. Näiteks eakamaid inimesi tajume vähem kompetentsetena, edukaid naisi aga keskmisest vähem meeldiva ja soojana.