

Как научиться договариваться



- Как найти золотую середину в отношениях и научиться договариваться с партнером по общению на равных. Все мы знаем, что в отношениях важно уметь и свои желания предъявить, и партнера услышать. Но кто-то делает упор на первое, кто-то на второе. И мало кто умеет сочетать всё вместе, не впадая в одну из крайностей.
- Представляю вашему вниманию технику, используя которую, можно научиться придерживаться золотой середины в отношениях и договариваться с партнером на равных.
- Пошаговое описание эффективной техники общения:

Пошаговая техника эффективного общения:

Шаг первый:

Сказать партнеру о своих желаниях, но обязательно в форме предпочтения. Если говорить с претензией, обидой или нажимом, то столкнетесь с сопротивлением. Например: "Знаешь, мне бы хотелось, чтобы было так-то..."

Шаг второй:

Мягко и деликатно заявив о своих желаниях, сразу же важно узнать о желаниях партнера: "А ты чего и как хочешь? Что для ТЕБЯ важно?". Просто послушать внимательно, уважительно и с принятием...

Пошаговая техника эффективного общения:

Шаг третий:

Когда партнер вам ответит, скажите: "Знаешь, я хочу этого, потому что..." (объясните причину).

Шаг четвертый:

И тут же поинтересуйтесь, почему он хочет другого, и внимательно его выслушайте.

Шаг пятый:

Найдите в его словах мелочь, с которой вы согласны и скажите: "Ты совершенно прав! Я согласен(а), что (повторите те слова, с которыми вы согласны), но вот с тем, что (скажите с чем именно вы не согласны)...., я не согласен (а), потому что (обязательно не забыть добавить причину)".

Пошаговая техника эффективного общения:

Шаг шестой:

И тут же поинтересоваться у партнера, почему он не хочет согласиться с вашей точкой зрения: "А ты почему не согласен(а) со мной?"

Шаг седьмой:

Побудьте с этим...

Техника "Я-высказывание": как сделать чтобы вас услышали

- *Техника "Я-высказывание" - с одной стороны очень простая, а с другой - не так часто используемая в речи конструкция. Почему? Возможно, в силу того, что про эту технику не все знают. Разберемся, что к чему.*
- *"Я-высказывание" передает другому человеку ваше **безоценочное** отношение к определенному предмету, событию, ситуации.*

Техника "Я-высказывание": как сделать чтобы вас услышали

- «Я-высказывание» – хороший прием, смягчающий конфликт и предупреждающий конфликтные ситуации. Однако нужно быть осторожным: если этот прием применять бездумно, он будет конфликты не предотвращать, а множить.
- Использование приемов Я-высказывания действительно не во всех жизненных ситуациях. Если конфликт в разгаре, люди повысили голос, или даже дерутся, сообщение о чувствах одного вряд ли будет услышано другим. В рабочем коллективе Я-высказывание будет уместно в дружеской беседе, иногда на деловых переговорах, но может звучать нелепо в других обстоятельствах. К примеру, если сотрудник регулярно опаздывает, или не выполняет свои задачи, его начальнику излишне говорить о своих чувствах по этому поводу.

Алгоритм «Я-высказывания»

- 1. Объективно описать события, ситуацию без экспрессии, вызывающей напряжение («Когда я вижу, что...», «Когда это происходит...»).
- 2. Описать свою эмоциональную реакцию, точно назвать свое чувство в этой ситуации («Я чувствую...», «Я огорчаюсь...», «Я не знаю, как реагировать...»).
- 3. Объяснить причины этого чувства и высказать свои пожелания («Потому что я не люблю...», «Мне бы хотелось...»).
- 4. Представить как можно больше альтернативных вариантов («Возможно, тебе стоит поступить так...», «В следующий раз сделай...»)
- 5. Дать дополнительную информацию партнеру относительно проблемы (объяснение).

Формула

Ситуация + Я - чувство + Объяснение

Примеры «Я – Ты - высказываний»

«Ты - высказывание»	«Я - высказывание»
<p><i>Ты никогда меня не слушаешь!</i></p>	<p>Когда я вижу, что ты не слушаешь меня, мне неприятно, ведь я говорю достаточно важные вещи. Пожалуйста, будь внимательнее к тому, что я говорю.</p>
<p><i>Что ты все время разговариваешь параллельно со мной?</i></p>	<p>Мне сложно говорить, когда кто-то еще разговаривает одновременно со мной. Если у тебя есть вопрос - задай его. Возможно, если ты внимательно послушаешь меня, то потом у тебя возникнет меньше вопросов.</p>

Примеры «Я – Ты - высказываний»

«Ты - высказывание»	«Я - высказывание»
Вечно ты хамишь!	Когда ты некорректно разговариваешь со мной, я раздражаюсь и не хочу больше с тобой общаться. На мой взгляд, ты можешь быть более уважительным по отношению ко мне . В свою очередь постараюсь быть более терпимой.
Ты всегда ужасно себя ведешь!	В данной ситуации ты вел себя некрасиво. Меня обижает такое поведение. Ты умеешь быть другим, поэтому, пожалуйста, в следующий раз будь более сдержан.

Примеры «Я – Ты - высказываний»

«Ты - высказывание»	«Я - высказывание»
<p><i>Ты</i> всегда без спросу берешь журнал со стола!</p>	<p>Когда с моего стола без спросу берут вещи, в частности журнал, мне неприятно. Возможно, я хочу с ним поработать в ближайшее время. Поэтому я не против, чтобы ты брал журнал, но предварительно спроси меня, можно ли это сделать.</p>

Я-высказывание может быть **коротким** и **лаконичным** (мне обидно, когда на меня кричат) или **длинным** (мне обидно, когда на меня кричат, я вижу что тебе сейчас нелегко говорить, давай все обсудим, когда успокоимся). В длинной фразе заключено сообщение о чувствах и добавляется сопереживание состоянию партнера, после чего предлагается возобновить разговор позже. Конечно, не так просто сразу перестроиться и начать говорить «правильно», но при некотором усилии все получится, важно лишь внимательно слушать себя.

- Правильным «Я-высказываниям» нужно учиться, превращая их в большей степени в мягкие просьбы и «Я-послания».
- «Я-высказывание» - это внешнее, это звучащие слова, а «Я-послание» - то, что звучит за этими словами.
- В «Я-послании» человек говорит о себе, но обращен к партнеру, центром делает не себя, а партнера.
- «Я-послание» - форма мягкой просьбы, обоснованием которой является описание человеком своего состояния. Например, это обращение «Мне важно твое мнение, но сейчас мне говорить с тобой трудно: телевизор работает и нас с тобой отвлекает. Не возражаешь, я его пока выключу?»
- Продуктивного общения вам!!!



СПАСИБО ЗА ВНИМАНИЕ!