

Materiały do samodzielnej pracy po
warsztacie online

Wyraź siebie asertywnie

Przygotowanie i prowadzenie rozmowy

Czego chcę?

PRZYGOTOWANIE

co czuję?

jak chcę się czuć?

Czego chcę od tej osoby?:

Co chcę przez to osiągnąć?

Co chcę przez to osiągnąć?

Co chcę przez to osiągnąć?

Co jest moim celem w tej sytuacji?

Co mogę?

PRZYGOTOWANIE

Jak mogę osiągnąć swój cel bez angażowania tej osoby?

Co mogę zrobić wobec drugiej strony aby wzięta pod uwagę moje potrzeby?

Co mogę zrobić jeśli się nie dogadamy? BATNA - Plan B

Czy mogę wprowadzić trzecią osobę?

Czego chce druga strona

PRZYGOTOWANIE

co czuje?

jak chce się czuć?

Czego chce ode mnie?:

Co chce przez to osiągnąć?

Co chce przez to osiągnąć?

Co chce przez to osiągnąć?

Co jest jej celem w tej sytuacji?

Co może druga strona?

PRZYGOTOWANIE

Co może zrobić druga strona jeśli się nie dogadamy czyli nie dojdziemy do porozumienia?

Co jest najlepszą alternatywą do porozumienia dla drugiej strony? BATNA

Jak mogę osłabić BATNA drugiej strony?

Brak porozumienia niesie negatywne konsekwencje dla obu stron. Jeśli ktoś nie chce porozumienia to może nie widzi wszystkich negatywnych konsekwencji. Osłabienie BATNA drugiej strony, to pokazanie tych konsekwencji - w rozmowie lub działaniu

Kiedy odpuścić?

SYTUACJE W KTÓRYCH POROZUMIENIE JEST
NIEMOŻLIWE LUB BARDZO OBCIĄŻAJĄCE

Mogę zrealizować cel bez angażowania drugiej strony

Nasze cele są zupełnie rozbieżne, nie mamy wspólnego celu

Podjąłem próbę przeprowadzenia spokojnej rzeczowej rozmowy i pomimo, że się nie pokłóciliśmy, druga strona nie chce współpracy

Nie mam już siły na rozmowy i dogadywanie się, nie wierzę w możliwość sukcesu

Moje emocje są zbyt silne abym mógł nad nimi panować w rozmowie

Druga strona jest nietrzeźwa lub bardzo agresywna,

Druga strona ma zaburzenia psychiczne – alkoholizm, depresję itp.. najpierw leczenie

Nie chcę rozwijać tej relacji, chcę odejść, skończyć, zapomnieć?

Jeśli decydujesz się, już nie pracować nad porozumieniem, możesz odpuść ale pamiętaj aby zaakceptować brak porozumienia i w inny sposób zadbać o tę potrzebę, która jest w tym momencie zablokowana. To Ty, w pierwszej kolejności masz zadbać o siebie.

Kontroluj swoje emocje?

STRATEGIE ROZMOWY ZWIĘKSZAJĄCE SZANSE NA POROZUMIENIE

Zacznij od przygotowania i rozpoznania potrzeb

Patrz z szerokiej perspektywy wspólnych celów

Słuchaj zanim powiesz jakie jest twoje stanowisko. Słuchanie to nie jest zgoda tylko poznawanie.

Nie broń się tylko stosuj metakomunikaty "podnosisz głos i obrażasz mnie"

Trzymaj się tematu, prowadzącego do Twojego celu, nie zatapiaj się na nowe wątki

Kończ rozmowę kiedy nie prowadzi do dobrych efektów np., podbija emocje zamiast uspokajać

"Z pijanym nie rozmawiam" - nie rozmawiaj z osobą nietrzeźwą poczekaj aż wytrzeźwieje

Dobrze wybierz moment, nie podejmuj rozmowy gdy czujesz zmęczony lub osłabiony

Wyjdź z rozmowy kiedy twoje emocje rosną i coraz trudniej Ci nad nimi panować

Kontroluj emocje drugiej strony?

STRATEGIE ROZMOWY ZWIĘKSZAJĄCE SZANSE NA POROZUMIENIE

Nie podnoś głosu, ręki, nie obrażaj i niczym nie rzucaj, nie eskaluj siły emocji

Daj się wypowiedzieć drugiej stronie- na zbyt długie monologi reaguj pytaniem o oczekiwania i metakomunikatami "czego ode mnie oczekujesz?"

Nie wyjaśniaj spraw, które nie są przedmiotem rozmowy - nie pozwól mnożyć tematów

Koncentruj rozmowę na zachowaniach a nie ocenach oraz na przyszłości a nie przeszłości

Zgódź się z czym możesz, przeproś jeśli masz za co.

Unikaj "Komunikatów Ty" i ocen np. "nie szanujesz mnie"

Mów o faktach i stosuj "Komunikaty Ja" neutralne np "Jestem zaskoczona", "nie wiem", "nie rozumiem", "nie jest dla mnie jasne"

Z rozwagą stosuj "komunikaty Ja" nacechowane emocjonalnie np. "złości mnie."; "zabolato mnie"; "nie czuję się z tym dobrze"

Nie uspokajaj tylko reaguj - metakomunikaty np. "krzyczysz na mnie"

Pozwól wyjść z rozmowy drugiej osobie, nie zmuszaj do pozostania czy odpowiedzi