

4 Техника

«Бесконечное уточнение»

Принцип: в ответ на критику, вы задаете оппоненту много уточняющих вопросов.

Примеры: «Что конкретно вы имеете в виду?», «Что бы вы могли мне посоветовать в этой ситуации?».

Достоинства техники: использование техники позволяет прояснить позицию оппонента, снимает эмоциональное напряжение, дает вам время подумать, как реагировать на критику.

Правила хорошего слушания:

1. Полностью сконцентрируйте свое внимание на собеседнике. Обращайте внимание не только на слова, но и на позу, мимику, жестикуляцию.
2. Проверяйте, правильно ли Вы поняли слова собеседника.
3. Не давайте советов.
4. Не давайте оценок.

Техники противостояния вербальному нападению

4 Техника

«Бесконечное уточнение»

Принцип: в ответ на критику, вы задаете оппоненту много уточняющих вопросов.

Примеры: «Что конкретно вы имеете в виду?», «Что бы вы могли мне посоветовать в этой ситуации?».

Достоинства техники: использование техники позволяет прояснить позицию оппонента, снимает эмоциональное напряжение, дает вам время подумать, как реагировать на критику.

Правила хорошего слушания:

1. Полностью сконцентрируйте свое внимание на собеседнике. Обращайте внимание не только на слова, но и на позу, мимику, жестикуляцию.
2. Проверяйте, правильно ли Вы поняли слова собеседника.
3. Не давайте советов.
4. Не давайте оценок.

Техники противостояния вербальному нападению

1. Техника «Внешнее согласие»

Принцип: необходимо с чем-либо согласиться в высказывании собеседника (не по существу, а внешне).

Пример: «Я тоже считаю, что нам следует обсудить эту проблему», «Меня, как и тебя, это волнует», «Согласна, что это неприятно»

Достоинства техники: людям приятно, когда с ними соглашаются.

Собеседник чувствует, что вы миролюбиво настроены и готовы его выслушать.

Таким образом, решение проблемы из эмоционального слоя перейдет в когнитивный.

1. Техника «Внешнее согласие»

Принцип: необходимо с чем-либо согласиться в высказывании собеседника (не по существу, а внешне).

Пример: «Я тоже считаю, что нам следует обсудить эту проблему», «Меня, как и тебя, это волнует», «Согласна, что это неприятно»

Достоинства техники: людям приятно, когда с ними соглашаются.

Собеседник чувствует, что вы миролюбиво настроены и готовы его выслушать.

Таким образом, решение проблемы из эмоционального слоя перейдет в когнитивный.

2. Техника «Да я такой, и поздно мне меняться»

Принцип: вы сообщаете собеседнику, что то, в чем он вас обвиняет, является частью вашей личности.

Пример: «Я всегда опаздываю, мне нравится чувствовать себя не привязанным ко времени, это дает мне ощущение свободы. Я такой».

Достоинства техники: используется при грубых нападках на вашу личность, обезоруживает оппонента.

Ограничения техники: заводит оппонента в тупик, вызывает у него сильное раздражение.

2. Техника «Да я такой, и поздно мне меняться»

Принцип: вы сообщаете собеседнику, что то, в чем он вас обвиняет, является частью вашей личности.

Пример: «Я всегда опаздываю, мне нравится чувствовать себя не привязанным ко времени, это дает мне ощущение свободы. Я такой».

Достоинства техники: используется при грубых нападках на вашу личность, обезоруживает оппонента.

Ограничения техники: заводит оппонента в тупик, вызывает у него сильное раздражение.

3. Техника «Испорченная пластинка»

Принцип: в ответ на претензии и обвинения собеседника, вы несколько раз повторяете одну и ту же емкую фразу. Обычно достаточно бывает трех повторений.

Фразы еще могут быть такими: «Я не готов сегодня это обсуждать», «Я подумаю об этом», «Я тебя понял».

Достоинства техники: использование техники позволяет экономить эмоциональные ресурсы. Конфликт при этом не разрастается.

3. Техника «Испорченная пластинка»

Принцип: в ответ на претензии и обвинения собеседника, вы несколько раз повторяете одну и ту же емкую фразу. Обычно достаточно бывает трех повторений.

Фразы еще могут быть такими: «Я не готов сегодня это обсуждать», «Я подумаю об этом», «Я тебя понял».

Достоинства техники: использование техники позволяет экономить эмоциональные ресурсы. Конфликт при этом не разрастается.