

TUDATOS KOMMUNIKÁCIÓ 12 PONTJA



Valószínűleg egyetértünk abban, hogy beszélni “csípőből” tényleg mindenki tud :-), de vajon tudjuk-e mi az igazi kommunikáció?

Ha valóban tudnánk, akkor a világban jobb lenne az élet, és mindenki elégedettebb és boldogabb lenne.

Én úgy tapasztalom, jól kommunikálni tudni egyáltalán nem könnyű, és általában (tisztelet a pár kivételnek) nem megy tanulás nélkül.

Eddigi, - több, mint 25 éves - kommunikációs pályafutásom során összesen két emberrel találkoztam összesen, aki ösztönösen tudta a kommunikáció valamelyik elemét jól használni. De ők sem tudták mindet!

Érdekes tapasztalat volt látni, hogy az egyik ösztönösen tudott jól meghallgatni másokat, saját magát érvényesíteni azonban nem tudta.

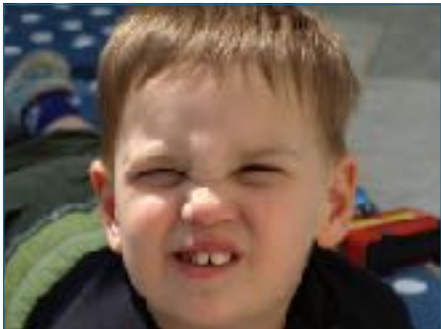
A másik pedig hihetetlenül jól tudott tisztán, - ahogy én nevezem – Én nyelven beszélni, mivel azonban nem tudta, hogyan is kellene a másikat meghallgatni, így rendkívül agresszívnek tűnt sokak szemében (pedig amúgy nem volt az!).

Ez az e-book azért készült, hogy segítsen abban, hogy jobb kommunikációval jobb kapcsolatokat tudj létrehozni.

A TUDKO 12 pontja ebben segít.

Az alábbi információk általánosak, és nem tudnak adott helyzetekre szóló tanácsokat adni. Használd őket legjobb belátásod szerint.

Amennyiben saját helyzeted megoldására keresel személyes segítséget, hívj bátran egy személyes konzultáció egyeztetése érdekében, vagy jelentkezz egy tréningre!



1. Ha dühös a partner

Érdeemes a másik dühét magad mellett “elereszteni”, azaz: ne vedd magadra!
A másik haragja sosem rólad, hanem róla szól: az ő frusztrációjáról, félelméről általában.

Végy egy nagy levegőt, és számolj 10-ig. Lehet, hogy így a másik kiadja magából azt, ami benne van, és ezzel is segíthetsz neki. Ilyenkor egyébként a megértő nyelvet lehet használni, ha tudod, hogy kell alkalmazni.

Visszajelzésedet a másik dühének megfelelően fogalmazhatod:

- 🕒 Úgy tűnik nagyon felbosszantott valami...
- 🕒 Írtóra dühös vagy, hogy...
- 🕒 Úgy látom, majd felrobbansz...
- 🕒 Láthatóan feldühítettek. Nem volt szándékomban. Sajnálom.

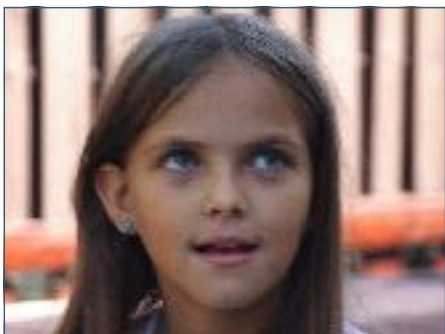
2. Beszédre ösztönzés

A következő és hasonló kérdésekkel beszédre ösztönözheted a másikat:

- Ez nagyon érdekes, amit mondtál. Elmondanád, hogy jutott ez az eszedbe?
- Mire volna szükséged ebben a helyzetben, amivel kellemesebben éreznéd magad?
- Szeretném, ha ezt bővebben kifejtenéd.
- Szívesen meghallgatnám, ha elmesélnéd...
- Örülnék, ha elmesélnéd, mi történt veled.
- Szívesen meghallgatnám, hogy milyen volt a napod.
- Itt vagyok, ha van kedved, csak szólj, hallgatlak.

3. Meghallgatás mindenk felett

Az emberek nagy többsége (82%) azt akarja, hogy meghallgassák! Légy jó hallgató és figyelj oda a másokra! Sose feledd, két fülünk van és egy szánk. Ennek arányában hallgass és beszélj! :-)



Ne magaddal és a saját eseteiddel példálózz, erre általában senki sem kíváncsi, ha éppen a saját bajával van elfoglalva! Inkább jelezd vissza, hogy mit hallottál.

- Ez tényleg nagyon rosszul eshetett neked...
- Gondolom nem erre számítottál...
- Nagyon kiborított...

4. Tényekre szorítás

Próbáld úgy elmondani azt, ami bánt, hogy tényeket és érzéseket közölsz, minősítés helyett! Amennyiben lehet, (természetesen mindenki “emberből van”, így mindig nyilván nem fog sikerülni, de amennyire csak lehet) kerüld a “csípőből” jövő válaszokat, azaz ne vágj vissza dühösen, érzelmekkel teli reakcióval!

A “levegőben kardozást a szavakkal” feltétlen érdemes elkerülni, mert sosem tudhatod, hogy a másik nem tud-e jobban kardozni... :-)

Például így fogalmazhatsz:





- 💡 Amikor újságot olvasol, miközben beszélek, akkor úgy gondolom, nem vagyok elég fontos (vagy a mondandóm nem az), és ez rosszul esik. (Ahelyett, hogy: Miért nem figyelsz rám? - ez számonkérés lenne; vagy: Olyan figyelmetlen vagy! - ez pedig minősítés)
- 💡 De drágám, én figyelek rád!
- 💡 Oké, értem, akkor nagyon örülnék, ha rám néznél. Nekem ez mutatná, hogy tényleg figyelsz.
- 💡 Rendben.
- 💡 Köszönöm!

5. Üzenet dekódolás/értelmezés

Fontos tudni, hogy sokszor óriási különbség van a között, amit valaki mond, és amit mi értünk belőle!

A saját "szűrőnk", feltételezéseink, ítéleteink, előítéleteink, kulturális, neveltetési és társadalmi háttérünk, (saját nemünk) valamint, hogy mit hiszünk (hiteink) nagyban befolyásolják - és sokszor eltorzítják - a másik üzenetét.

Épp ezért ismételd vissza, és kérdezz rá, hogy jól értetted-e, amit hallottál, valahogy így:

-  Jól értettelek? Azt mondtad, hogy...
-  Szóval azt mondogod, hogy...
-  Tehát, ha jól értem, arról beszélsz, hogy...
-  Nekem ez azt jelenti akkor, hogy...

6. Megérintettek a másik szavai

Amennyiben úgy érzed, hogy amit hallottál, érzelmileg megérintett, akkor szólj, és kérdezz:

-  Talán nem értettelek jól, és amit mondtál az most bánt engem. Én úgy értettem, hogy azt mondtad, hogy..., így értetted?

7. Bajmegelőzés

A változás mindig - a változás mértékétől függően, különböző mértékű - stresszel jár. Amennyiben a tevékenységed a másik személyre oly módon hat, hogy nem számít rá, illetve nem tudja irányítani az eseményeket, akkor megfelelő kommunikációval meg tudod előzni, hogy neki ezzel (nagy) baja legyen.

Ismerd el, ha a másiknak gondot, kellemetlenséget okoz (vagy fog okozni) a tevékenységed, különösen akkor, ha szükséged van az együttműködésére.

Ilyen esetekben, ha információt adsz arról, hogy mi fog történni, illetve ha kihangsúlyozod, hogy neki miért jó a változás - és még időben is meghatározod, hogy mennyi ideig számíthat a “kellemetlenségre” -, kisebb ellenállásra számíthatsz. (A felmerülő ellenállást a megértő nyelvvel, - azaz a másik megértését biztosító visszajelzéssel - lehet kezelni.)

- 👤 Tudom, hogy zavaró lehet, hogy ideküldtek hozzád ezzel a feladattal, és hogy kellemetlen neked, hogy most ezt együtt kell megcsinálnunk. Nagyra értékelem, hogy hajlandó vagy segíteni, és biztos vagyok benne, hogy egy fél óra alatt már végzünk is, és már vissza is tudsz térni ahhoz, amit mostanáig csináltál. Ketten könnyebben és hamarabb végzünk, mintha egyedül kellene megcsinálnod.
- 👤 Holnap, a szüleim jönnek vacsorára, ahogy már megbeszéltük. Csak szólok megint, hogy ne érjen váratlanul.
- 👤 Most szeretnék belemerülni abba, amit csinálok. 1 órára van szükségem, örülnék, ha meglennétek addig nélkülem.



8. Tanácsadás

Csak akkor adj tanácsot, ha kérik! Ugye neked sem esik jól, ha kéretlenül beleszólnak a dolgaidba?

Ezért **kerüld az alábbi megjegyzéseket:**

- ☪ Azt kellene tenned...
- ☪ Miért nem teszed.../mész.../csinálod... stb.
- ☪ Neked az a bajod, hogy...

Fogalmazz inkább úgy:

- ☪ Volna esetleg egy olyan lehetőség...
- ☪ Tudod egy hasonló szituációban nekem az segített, hogy...
- ☪ Boldogan elmondom neked, hogy én mit gondolok erről, ha akarod...

9. Hasonlóság

A közös vonásokat, a "közöset", a hasonlót keresd a másokban, és ne a különbségekre koncentrálj!

Mi az, amiben közösen érdekeltek vagytok, vagy ami mindkettőtöket érdekel? A kettőtök közötti "hídépítés" mondata lehet valami ilyesmi:



- ☪ Azért szeretném ezt veled megosztani, mert örülnék neki, ha te is velem örülnél.
- ☪ Örülnék, ha eljönnél, mert úgy gondolom sokat segítené mindkettőnknek a közös munkában.
- ☪ Örülnék, ha eljönnél, mert nekem sokat jelentene a közös együttlét.

10. Pozitív gondolatok és hozzáállás

Dolgozz azon, hogy lehetőség szerint a dolgok pozitív oldalára figyelj.

Az egyik alapvető szabadságunk az, hogy hogyan látjuk, illetve tapasztaljuk meg azokat az eseményeket, amelyek történnek velünk.

Kérdezd magadtól minden esetben:

-  Mi ebben a jó?
-  Mit tanulhatok ebből a helyzetből?

11. Nem értem / Nem tudom

Egyáltalán nem kell ismerned mindent! Jogod van nem tudni mindenre a választ, sőt kérdezni is!

Teljesen rendben van, ha beismered, hogy ha valamit nem értesz vagy nem tudsz.

Nem attól leszel elismert és okos, ha mindenre van válaszod, vagy ha úgy teszel, mintha értenéd azt, amiről szó van, hanem attól, ha képes vagy beismerni, hogy van olyan, amihez nem értesz.

Ilyen helyzetekben nyugodtan mondd ki:

-  Nem tudom.
-  Ezt nem értem, megmagyaráznád, hogy én is értssem?

12. A vélemények különböznek

Vedd figyelembe, hogy a legtöbb embernek – beleértve téged is – sajátos véleménye van a dolgokról, az életről, az emberekről.

Ez teljesen rendben van így, nagyon unalmas lenne az élet, ha mindenki, mindenről ugyanazt gondolná és mondaná.

Az is jó, ha tudod, hogy a többiek nem feltétlen látják, vagy akár ismerik a dolgokat úgy, ahogyan te.

Azt feltételezni, hogy majd egyetértenek veled, vagy hogy ismerik azt, amiről beszélsz, nagyon veszélyes lehet, és komoly félreértéseket, vitákat is okozhat.

Azt is fontos észben tartani minden helyzetben és minden emberrel kapcsolatban, hogy a másik véleménye pontosan annyira “érvényes” és elfogadható, mint a tied.

Ahogyan te sem örülnél, ha valaki Téged akarna megváltoztatni valamiben, úgy másoknak ez legalább ennyire rosszul esik - akkor is, ha a megváltoztatás csupán egy gondolattal vagy értékítélettel (netán hitbéli vagy politikai hovatartozással) kapcsolatos.

Megalapozhatsz egy jó kis beszélgetést úgy, ha elmondod, ami számodra fontos, majd pedig megkérdezed a másikat, hogy neki mi az.



A kapcsolataink teszik gazdaggá az életünket. Mindenki számára fontos, hogy szeressék és elismerjék, és hogy boldognak érezhesse magát a kapcsolataiban.

Így a kommunikációba való befektetés a legjobb befektetés minden közül!

Érdemes fejleszteni a képességeinket, hogy jobban tudjunk meghallgatni másokat.

A legtöbb ember abban a hitben él, hogy ő igazán jó hallgató, miközben valójában egyáltalán nem figyel a másokra!

Bár látszólag a másik mondandóját hallgatja, közben arra gondol, hogy mit fog mondani, válaszolni.

Az igazi odafigyelés azt jelenti, hogy minden porcikámmal a másokra és a másik gondolataira hangolódom – a saját gondolataimat, a környezetben zajló egyéb dolgokat pedig kizárom.

Tégy érte MOST, hogy még a jó kapcsolataid is jobbak legyenek! :-)

Email: erika.laszlo@tudatoskommunikacio.hu

Szeretettel várom a jelentkezésed!

László Erika

A fenti információk általánosak, és nem tudnak adott helyzetekre szóló tanácsokat adni. Használd őket legjobb belátásod szerint! Amennyiben saját helyzeted megoldására keresel személyes segítséget, hívj bátran egy személyes konzultáció egyeztetése érdekében, vagy jelentkezz egy tréningre!

László Erikáról

Erika transzformációt elősegítőoktató, kommunikációs tréner és coach. 4 könyv szerzője, (SzuperTudatos Csakra kártyák, Kreatív Coaching Kérdések, KULCS a kreatív munkához, LélekZenE). Transzformációs tréningein, workshopokon és tanácsadásokon keresztül a világ 24 országából és 4 kontinenséről kliensek és hallgatók ezrei életét változtatta meg. Létrehozta a SzuperTudatos Öncejlésztés™ módszerét egyének és szakmabeliek számára, mely a világ első és egyedi, licensszel védett coaching rendszere. A SzuperC Ltd (Hong Kong) társalapítója és tulajdonosa, valamint a Nemzetközi SzuperTudatos Közösség (SuperConscious Community International) alapítója.

További információért menj a www.laszloerika.hu, vagy a www.scc.world weboldalra.

