

Vytváříme bezpečnou komunikační zónu.

Bezpečná komunikační zóna pomáhá navození komunikace ve chvílích zátěže, krize, napětí, nejistoty, stresu apod. První podmínkou je nastavit postoj bezpodmínečného přijetí druhého se všemi jeho originalitami, těžkostmi, zraněními, slabostmi. Při tomto postoji jsem ochoten ustoupit v případě potřeby dočasně z mých práv rovnosti komunikace. Víím, proč to dělám, tato situace, ten druhý, potřebuje laskavost, ohleduplnost, pozornost.

Převaha komunikace se odehrává v roli naslouchajícího, v oblasti empatického naslouchání. Svě potřeby, kritiku, sděluji následujícím způsobem, který otevírá možnost dalšího vyjednávání.

Já forma:

JÁ se cítím... (jak) smutně, trapně, bezradně, nepříjemně, rozladěně

Když TY ...(co) konkrétně, bez agrese – říkáš opakovaně, že nesu vinu jen já, voláš mi v noci atd.

Protože...(příčina z vašeho pohledu)... mi tam chybí spolupráce, mám rodinu, potřebuji vypnout mozek a nabrat sílu atd.

Pomohlo by mi, kdybys ... (co chci po tom druhém) mne informoval, pokud něco v projektu změníš, podnikneš, sdělíš něco šéfovi, o čem nevím, dohodl jste se mnou pracovní čas, po 20 hodině volal co nejméně apod.

Pozn: Pokud reagujeme, vyjednáváme takto, nutí nás to uvědomit si své pocity, formulovat, co přesně nám vadí, zjistit proč. Odpověď proč – proto je nepřijatelná, a to jasně cítíme. Závěrečná formulace pomohlo by mi, kdyby, přestává klást na druhého nárok být Dědem Vševědem. Ten druhý opravu možná neví, jak se cítíme, co by pomohlo, co potřebujeme. Někdy ani my netušíme, co přesně potřebujeme a v této chvíli si to ujasňujeme.

Při vyjednávání hledáme přijatelný kompromis, je to pozice VÝHRA – VÝHRA, tedy obě strany se cítí dobře.

Může se stát, že naše proti strana hraje nefér. Potom zařazujeme např. techniky kontra manipulační. Opravdu existují typy lidí, se kterými se vyjít nedá. Nemůžou, neumějí, nechtějí. Je třeba unést i to.