Autor Ana Dobrica
Ponedjeljak, 03 Siječanj 2011 14:28

Većina parova ima problema zato što ne komuniciraju pravilno. Svi znamo neke osnovne manire razgovora udvoje, ali koliko ljudi doista aktivno sluša? Ukoliko želite popraviti svoj odnos, morate naučiti kako pravilno slušati drugu osobu. Za početak, za cilj uvijek morate nastojati razumjeti svog partnera. Prije razgovora prisjetite se pravila aktivnog slušanja i tek tada počnite slušati.

## Zapreke pri slušanju

Čitanje misli. Dosta ljudi kada sluša drugu osobu koncentrira se na to da pogodi što će ta osoba reći umjesto da se skoncentrira na njegove riječi. Tada više ne slušate pažljivo već se više usredotočujete na ton glasa ili položaj partnerova tijela.

Vježbanje spremnog odgovora. Kada čujete o čemu partner priča počnete pripremati odgovor ili obranu. Neki ljudi idu do te mjere da pripreme i nekoliko nizova rečenica. Takva reakcija onemogućuje vam da stvarno čujete sugovornika.

Odabir. Dosta ljudi sluša samo onaj dio koji želi čuti i nakon toga zagluši glas i razmišlja o nečem drugom.

Savjeti. Vaš partner niti ne uspije dovršiti rečenicu, vi već uskačete sa savjetima i preporukama što treba napraviti. Toliko se usredotočite na činjenicu da želite pomoći da zaboravite da je nekada dovoljno da samo čujete drugu osobu i dozvolite joj da dovrši i da je to ono što želi – biti saslušana.

Uvijek ste u pravu. Prekidat ćete raspravu kako ne biste dozvolili da vaš partner izreče kritiku ili nešto negativno.

## Trikovi za slušanje

Postoji par trikova za zdravu komunikaciju. Recimo, možete tokom razgovora prepričavati ono što je druga osoba rekla. Na taj način ćete biti sigurni da niste jedan drugoga krivo razumjeli. Također ukoliko nešto pođe po zlu puno ćete se lakše ispraviti i razjasniti kada uvidite kako vas vaš sugovornik interpretira.

Kada razgovarate najbolje je reagirati odmah i iskreno – zakašnjele reakcije neće biti jednako dobro prihvaćene. U raspravi nikada nemojte nametati svoje stajalište, optuživati ili napadati. Kada krenete s okrivljavanjem druge osobe nećete postići svoj cilj i objasniti svoje stajalište već ćete kod te osobe izazvati obrambeni mehanizam zbog kojeg će se ona početi opravdavati i neće vas čuti, već će pokušati zaštiti samu sebe.

Vrlo je važna i neverbalna komunikacija – kada slušate pokušajte zadržati vizualni kontakt, kimati, ne držati ruke prekriženima i tako dalje.

## Vježbe za bolje slušanje

Ako želite možete isprobati par vježbi za poboljšanje komunikacije. Kada dođe do rasprave između vas i vašeg partnera na list papira ispišite što vi mislite o problemu i vašu pretpostavku što vaš partner misli – stajalište, strategiju, potrebe i zajedno analizirajte svoje odgovore. Takav način komunikacije zove se uživljavanje.

Možete isprobati i obrat – to je vježba u kojoj zamijenite uloge te se borite za stajalište suprotnom vašem i tako bolje uvidite partnerove želje, strahove ili potrebe.

## Pregovaranje

Gotovo svakodnevno nađete se u situaciji kada vi želite jednu stvar, a vaš partner drugu, u svakom takvom slučaju, vi pregovarate – bilo da je riječ o tome gdje ćete na odmor ili koje boje bi trebao biti novi auto.

Načela dobrog pregovaranja:

1. Sukob je neizbježan.
2. Izbjegavajte prozivanja, prijetnje, ispade bijesa i slično.
3. Pregovaranje obuhvaća 2 strane s važnim, punovaljanim, ali suprotstavljenim interesima. Pregovaranje treba sačuvati za važne sukobe u kojima imate suprotstavljene interese koji su jednako važni – birajte bitke.
4. Odijelite svoje osjećaje od teme o kojoj raspravljate.
5. Usredotočite se na interese, a ne na stajališta.
6. Tražite stajališta u kojima se slažete.
7. Budite fleksibilni.
8. Budite ustrajni.

Prije nego krenete u pregovaranje trebali biste sami sebi odrediti koje rješenje je za vas idealno, koje prihvatljivo i koje ne dolazi u obzir – morate znati koji je vaš cilj, što želite postići. Prije samog pregovaranje trebali biste biti smireni (sukob je prirodan, a ne propast svijeta), morali biste biti i fleksibilni te htjeti da se sukob razriješi u zajedničku korist.

Morali biste moći opisati situaciju nepristrano, bez osjećaja. Ali istovremeno morate biti svjesni kako se osjećate i što želite. Možda možete napisati koji su vaši interesi, što mislite koji su interesi vašeg partnera i kakav bi mogao biti kompromis, dakle koji su zajednički interesi.

**Kompromis**

Nakon razgovora u kojem iznesete svoje mišljenje, osjećaje i interese i dozvolite partneru isto, isprobate neka probna rješenja trebali biste doći do kompromisa koji oboje prihvaćate.

1. Ja ću narezati kolač, ti prvi odaberi komad za sebe. Takvo rješenje može se iskoristiti mnogo puta – jedan od vas podijeli zadatke na 2 podjednako teška dijela i dozvoli drugome da prvi odabere koji dio posla će obaviti.

2. Učinite i jedno i drugo. Ovo rješenje se može iskoristiti za sitnije rasprave. Recimo ako vaš partner želi do kasno u noć gledati filmove, a vi želite da ujutro zajedno vježbate. Jedan dan učinite po njegovom, a slijedeći ono što vi želite.
3. Probno razdoblje. Odaberite jedno rješenje koje neće biti stalno, osim ako ne vidite da stvarno funkcionira.
4. Moj način kada ja to činim, tvoj način kada ti to činiš. Ukoliko se ne možete dogovoriti oko nečeg i svatko ima svoj način, dozvolite partneru da radi kako hoće i nemojte mu prigovarati dok on to obavlja, ali tražite isto i od njega.

5. Ovo za ono. Ako odeš oprati auto sad, ja ću urediti oko kuće.
6. Podijeliti razlike. Nađite se na pola puta i pristanite na ono rješenje koje smatrate prihvatljivim, a ne idealnim.

Ukoliko se nikako ne možete dogovoriti s partnerom, ako druga osoba nikako ne želi popustiti, imajte u vidu još jedno rješenje – *samobriga*. Što znači da imate neku opciju koja će popraviti situaciju, ali ćete do toga doći sami.

Literatura:

Matthew McKay, Patrick Fanning, Kim Paleg: Vještine komuniciranja udvoje, VBZ, Zagreb

Ana Dobrica, Medikus kreativni laboratorij