

KOOLITUS

Kuidas edukalt läbirääkimisi pidada?

Lektor: Ülli Kukumägi

info@bodylanguageacademy.ee

www.bodylanguageacademy.ee

2019

© 2019 BodyLanguageAcademy.ee

Miks me ei mõista üksteist? Suurim viga, mida teeme, on eeldades, et teine mõtleb nagu meie, unustades, et teisel inimesel on teine „taustsüsteem“ st. kogemuste, teadmiste, uskumuste, väärtushinnangute jne. pagas ning sellest tulenevalt ka erinev suhtumine olukordadesse ning arusaam ümbritsevast, olukordadest, iseendast jne.

Kommunikatsioonitõkete peamised põhjustajad on:

- tunded ja nendest tulenevad emotsionaalsed seisundid
- empaatiavõime erinevus
- sõnade ja tähenduste erinevus inimeste jaoks
- iseloomude-isiksusetüüpide sobimatus
- erinevad sisemised tempod
- suhtlemisoskuste puudulikkus
- erinev minevikukogemus
- „meeleheitefaktor“ - meie soov näha ja kuulda endale sobivat infot
- emotsionaalne mõtlemine reageerib olevikusündmustele minevikusündmustest lähtuvalt

Hea suhte loomiseks teise isikuga:

- Respekt teise inimese intellektuaalsete ja emotsionaalsete omaduste suhtes, on hea suhte aluseks.
- Vältige „sildistamist“ ja „oletusi“.
- Esitage suunavaid küsimusi, et vastaspoolt mõista.

Suhtumine → Suhtlemine → Tulemus

- **Sõnad**, mida me korduvalt kasutame enda jutus, viitavad meie jaoks oluliseimale. Seega, tähelepanelikult kuulates vastaspoole jutus korduvaid „võtmesõnu“ (lähtuvalt kontekstist), saate täpsemat infot tema jaoks olulise teema/olukorra/asja/emotsiooni/nägemuse jne. kohta.
- Sarnane intonatsioon, hääletämbel, kõne tempo ja isegi rõhuasetused lauses, iseloomustavad omavahel **sünkroonis** olevaid inimesi.
- Tugevam emotsioon "jäab peale". Seega, olles rahulik ja kindel ning suhtudes situatsiooni/isikusse/probleemi positiivselt, kontrollite suurema tõenäosusega olukorda.

Mõjutamise „abivahendid“:

- Positiivne häälestus tulemusele
- Keskendu vastaspoole positiivsetele omadustele
- Istuta mõte
- Tekita uudishimu
- Järjepidevus
- Emotsionaalne seotus
- Tunnusta ja täna
- Kahepoolne eesmärgistatus – vastaspoole kaasamine

Läbirääkimistel:

- Eeldage parimat ja keskenduge selle saavutamisele.

- Kuulates (mitte vaid kuulates), millest vastaspool räägib, märkate tema jutus korduvaid „võtmesõnu“ ning saate täpsemat infot tema jaoks olulise teema/olukorra/asja/emotsiooni/nägemuse jne. kohta.
- Vältige „sildistamist“ ja „oletusi“.
- Esitage suunavaid küsimusi, et vastaspool mõistaks paremini nii teie nägemust kui ka enda tegelikke mõtteid/soove.
- Keskenduge soovitud tulemuse saavutamisele, mitte emotsioonidele.
- Konfliktisituatsioonides vältige teadlikult (isegi kui teid rünnatakse) vastaspoole isikuomaduste ründamist/tema solvamist jms., pigem säilitage rahu.
- Eituse fenomen.
- Millele tähelepanu suuname, sellele aju keskendub.
- Me ei mäleta, mida meile räägiti, kuid mäletame, mida tundsim. Seega, pannes teisi hästi tundma, tekitate parema "platvormi" suhtlemiseks, koostööks, jne.
- Suhtu toimuvasse rahulikult! Alusta iseendaga rahulolust!
- Ole avatud uutele võimalustele.
- Tea, mida sa soovid saavutada! Püstita eesmärgid
- Eelda, et sündmused kulgevad positiivselt, kuid oska ette näha võimalikke probleeme ning potentsiaalseid lahendusi.
- Proovi eesmärgid ellu viia isegi juhul, kui see tundub alguses võimatu!
- Eelda, et koostöö teistega on edukas!

Peamised vead, mida teeme:

- Orienteeritus läbikukkumisele
- Samastumine projektiga
- Ei tea, mida tahan
- Puudub laiem perspektiiv
- Konsentratsioon, pühendumine puudub jne.
- Tegutsemise puudumine
- Edasilükkamine, viivitamine
- Hirm ebaõnnestumise ees

Kuidas saavutada soovitud?

- Eesmärk - Kuhu Välja Jõuda Tahad?
- Motivatsioon - Miks?
- Tegevuskava "samm-sammult" - Mida Peab Tegema?
- Fookus - Kus On Hetkel Fookus?
- Tegutsemine - Kuidas Ja Millal?
- Tugevused - Mis Toetab?
- Takistused - Mis Takistab?
- Tähtajad
- Järjepidevus
- Kuidas "pöörata hävitav jõud loovaks jõuks"?