Cum Să Transformi O Situaţie Dificilă, Într-una Cu Mai Multe Alternative



Una dintre cele mai puternice si rapide tehnici de schimbare a percepţiei

Mihaela Ioanițescu

Transformă Orice Situaţie Dificilă, Elimină Orice Obiecţie Prin Stiinţa Minţii Şi Arta De A Comunica

"Când schimbi felul în care priveşti lucrurile, lucrurile pe care le priveşti se schimbă"

(Wayne Dyer - Percepţia asupra lucrurilor)



Îţi aduci aminte de o greşeală mare (ai făcut sau ai spus ceva, unei persoane dragi şi asta te-a supărat foarte tare? Simţi că ai fi putut face altceva?

Sau

De câte ori te-ai supărat când cineva apropiat ţi-a spus ceva negativ sau te-ai simţit judecat/ă?

Ori de câte ori te vei lovi de o situaţie dificilă, fie că vine din ceea ce spui, din felul în care te manifeşti sau ţi se spune şi altcineva se comporta faţă de tine într-un mod care ar putea să rănească şi să te rănească, aminteşte-ţi să aplici una dintre cele trei tehnici de vorbire care să ofere mai multe alternative şi resurse atât ţie cât şi persoanei căreia i te adresezi.

Ţine minte!
Flexibilitatea în vorbire şi comportament sunt esenţiale în rezolvarea oricărei probleme.

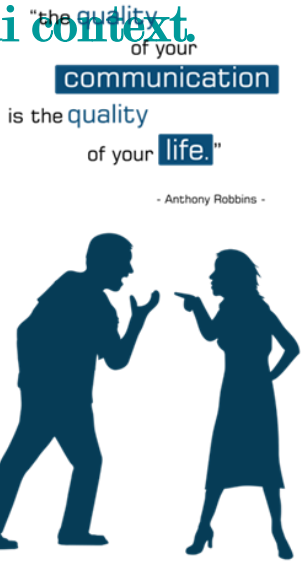
- Una dintre dintre cele mai importante chei ca să-ţi trăieşti viaţa cu inteligenţă, este să găseşti “cadrul” cel mai folositor pentru *orice* experienţă, în aşa fel încât să te sprijine şi nu să fie împotriva ta.

- Oamenii care reuşesc în tot ceea ce îşi propun ştiu că, orice experienţă şi orice manifestare comportamentală pot fi schimbate!

Şi în plus ştiu, cum să comunice cu cei din jur astfel încât să creeze mai multe posibilităţi şi mai multe resurse.

În acest sens este bine să înveţi să faci asta folosind oricare dintre cele 3 modalităţi de mai jos, care se potriveşte cel mai bine contextului, pentru că se ştie că, fiecare comportament este util sau adecvat într-un anumit context.

Modalitatea #1
Atunci când vrei să schimbi înţelesul unui comportament prin schimbarea întregului context.



Când tu sau altcineva folosiţi sintagme de genul:

“Sunt prea...” sau “Acea persoana este prea...”, înseamnă că te plângi/se plânge, pentru că aţi plasat acel comportament într-un context care te/o dezavantajează.

Îţi poţi schimba percepţia punându-ţi întrebarea:
“În ce context acest comportament ar avea valoare?”

Exemplul #1 - Afirmaţie:

“Sunt de-a dreptul obsedat/ă de toate detaliile minore, din job-ul meu.”

Dacă te deranjează cumva acest lucru ai putea să-ţi spui:
“ Sunt unul/a dintre cei mai apreciaţi specialişti din companie, pentru că sunt un perfecţionist/ă!

Exemplul #2 – Afirmaţie:

Cu siguranţă ai auzit-o de la părinţii tăi sau tu la rândul tău ai spus-o, poate copilului sau altei persoane.

“Esti mult prea încăpăţânat/ă.”

Dacă vrei ca această afirmaţie să nu te mai influenţeze sau la rândul tău să eviţi să influenţezi în mod negativ pe cineva şi să-ţi deschizi calea spre mai multe alternative, ai putea să-ţi/să spui:

“Sunt convins că asta îmi / îţi este de folos când îmi apăr / îţi aperi, punctele de vedere.”



Provocarea este să “ Răspunzi cu inteligenţă chiar şi atunci când eşti tratat neinteligent”

Lao Thu, Tao The-King



Exemplul #3 – Afirmaţie:

“Partenerul meu de viață lucrează toată ziua, nu mai avem timp de nimic.”

Îţi poţi schimba percepţia spunându-ţi în minte sau cu voce tare:

“Cu siguranţă îi voi fi recunoscătoare când voi primi maşina/lucrurile/vacanţa pe care mi le doresc.”

Exemplul #4 – Afirmaţie:

“Mereu amân lucrurile şi nu le duc la bun sfârşit.”

Chiar şi această afirmaţie ar putea să fie altfel înţeleasă dacă o plasezi într-un context în care, cu siguranţă este folositoare.

Cum ar fi eu să-ţi spun:
”Asta este un avantaj pentru tine, mai ales că te-ai lăsat de fumat şi totuşi vrei să îţi aprinzi o ţigară”.

Modalitatea #2

Când cuiva nu-i place felul în care reacţionează la o situaţie sau îşi vede reacţia ca pe o greseală sau ca pe un dezavantaj.

Pentru a vă schimba percepţia ar fi bine să vă adresaţi următoarele întrebari:

“În ce situaţie acest lucru ar fi pozitiv sau ar deveni o resursă pentru mine?”, sau
“Care este intenţia pozitivă în acest comportament?”.

Exemplul #1 - Afirmaţie:

“Mă enervez când şeful stă în spatele meu, când lucrez.”

Îţi poţi schimba percepţia dacă ţi-ai spune:

“Este posibil ca el să vrea să mă ajute şi nu ştie altă modalitate prin care să îşi ofere sprijinul.”

Exemplul #2 – Afirmaţie:

“Am fost nevoit să cumpăr o maşină mai mică.”

Îţi poţi schimba percepţia dacă vei spune:

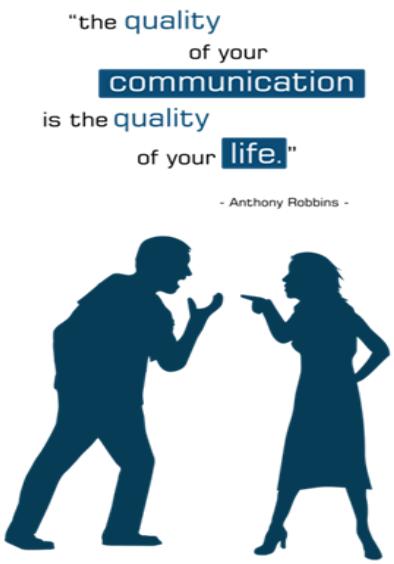
“Perfect! Vei economisi un sac de bani cu consumul de benzina.”

Exemplul #3 – Afirmaţie:

“Soţia mea vorbeşte într-una! Niciodată nu se opreşte.”

Îţi poţi schimba percepţia dacă ţi-ai spune:

“Ştiu ca are multe cunoştinţe şi lucuri inteligente de spus.”



Modalitatea #3 – Când cauţi interpretări posibile ale unui anumit comportament nedorit sau deranjant.

Gândeşte-te la o persoană pe care nu o prea ai la suflet, pentru că te deranjează anumite lucruri pe care le face.

Pentru a–ţi schimba percepţia despre acea persoana ai putea să te intrebi:

“Ce cred că o determină pe această persoană să (re)acţioneze astfel?”, sau

“Care este nevoia din spatele comportamentului acestei persoane?”.

Raspunsurile nu le poţi afla decât tu singur/ă.

Abiliatea ta de a schimba felul în care îţi vorbeşti în minte referitor la situaţii şi evenimente, care acum te deranjează, se va dezvolta pe măsura ce îţi măresti atenţia asupra acestui aspect.



Cu cât o vei face mai mult în joacă cu atât te vei obişnui şi va deveni un nou obicei care îţi va apărea în minte şi când vei fi în situaţii dificile.

Te asigur că vei avea şi oferi multe opţiuni şi soluţii, pentru că, folosind oricare din cele 3 modalităţi vei sparge bariere si vei demonta credinţe inutile.

Ca să te poţi familiariza cu această tehnică de schimbare a percepţiei ai mai jos, încă câteva exemple.

Afirmaţia #1
În ultima perioadă am pierdut mai multe oportunităţi pentru că nu am fost hotărât/ă să acţionez.

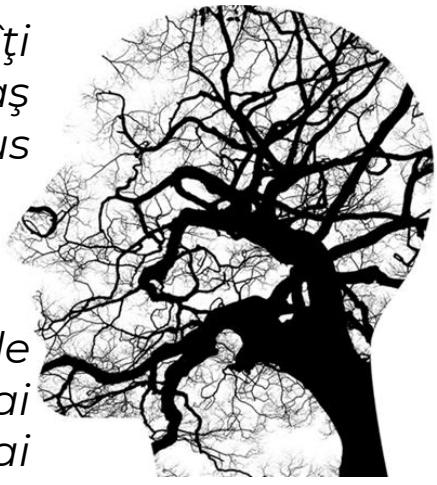
Afirmaţia #2
Avem puţini bani ca să cumpărăm cadouri de sărbători în acest an.

Afirmaţia #3
De fiecare dată când începe să-mi mearga bine, îmi pun singur/ă piedici.

Afirmaţia #4
Mă cert tot mai des cu partenerul meu în ultima perioadă.

Dacă ar fi să răspunzi folosind oricare dintre modalităţile pe care ţi le-am prezentat până acum, fără să te uiţi mai jos ce ai spune astfel încât să-ţi oferi mai multe soluţii?

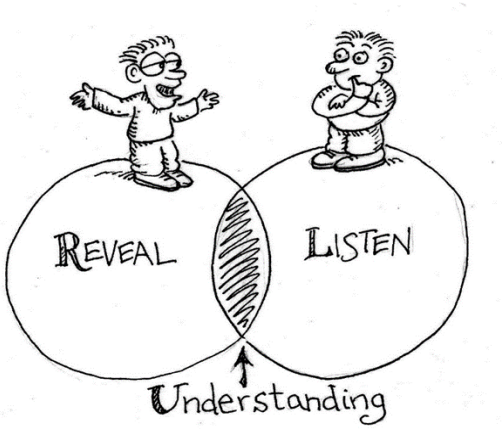
Nu ştiu ce ai răspuns, însă pot să îţi dau câteva exemple, cum aş răspunde eu la afirmaţiile de mai sus ca să schimb percepţia persoanei:



Răspuns #1
Dacă te gândeşti bine la acele oportunităţi, vei începe să-ţi dai seama că, probabil ai învăţat mai mult decât din orice ai făcut în acea perioada?

Răspuns #2

Grozav, atunci vei fi mai inventiv ca să faci ceva ce nimeni nu va uita vreodata, în loc să cumperi nişte cadouri banale.



Răspuns #3

Este grozav că îţi dai seama cum procedai în trecut de îţi mergea bine. Acum poţi afla ce anume te făcea să procedezi astfel şi să schimbi lucrurile o dată pentru totdeauna.

Răspuns #4

Asta înseamnă că îi pasă suficient de tine ca să-ţi spună sincer ce părere are. Putea pur şi simplu să te ignore.

Ca să ştii să transformi o situaţie dificilă, într-una cu mai multe alternative, soluţii este esenţial să înveţi cum să-ţi vorbeşti în minte şi cum să vorbeşti cu ceilalţi din jur.

La nivel personal reprezintă modul în care alegem să ataşăm un sens evenimentelor.

La nivel general este unul dintre cele mai eficiente instrumente de comunicare disponibile.

Gândeşte-te la vânzări. Gandeşte-te la orice formă de convingere.

Potenţialul tău client are o problemă/frustrare pe care produsul/serviciul tău i-o poate rezolva?

Ţine minte!

Persoana care ştie cum să mânuiască conţinutul, contextele şi semnificaţiile are pâinea şi cuţitul cu alte cuvinte este persoana cu cea mai mare influenţă.

Cele mai multe dintre succesele mari la care te poţi gândi, în orice context din viaţă şi în orice domeniu pe care-l cunoşti de la marketing la politică sunt rezultatul unor transformări ale percepţiei pe care doar maeştrii în arta comunicării ştiu să o facă.

Şi uite ce se va întâmpla în momentul în care vei învăţa să faci asta.

Schimbându-ţi percepţiile proprii vei reuşi să schimbi percepţiile oamenilor cu care relaţionezi în aşa fel încât noile tale reprezentări legate de anumite lucruri să-i transpună într-o stare care să-i facă, să simtă ceva nou sau să acţioneze altfel decât până atunci.

O parte dintre oameni cred că este mai uşor să schimbe percepţia, atunci când vorbesc cu alţii decât atunci când comunică cu ei înşişi.

De exemplu:

Dacă cineva vrea să îşi vândă altcuiva maşina, stie că trebuie să o prezinte aşa încât să scoată în evidenţă ceea ce are bun şi să evite să vorbească despre defectele ei, nu-i aşa?

Însă puţini sunt aceia care-şi petrec mai mult timp gândindu-se, cum să-şi schimbe percepţia vorbind cu ei înşişi.

Ne formăm o reprezentare interioară a experienţei şi prin repetare se transformă în obicei astfel încât, ne închipuim că aşa trebuie să fie.

Îţi aminteşti situaţii în care altcineva a reuşit să prezinte ceva cu atâta convingere astfel încât felul în care a cadrat întreaga prezentare şi experienţele trăite, au început să lucreze în favoarea lui şi a avut super rezultate?

De fapt e musai să înveţi să comunici cu tine însuţi/însăţi cu atâta ţel, orientare şi putere de convingere ca şi când ai avea o prezentare a unei afaceri.

De exemplu:

Cunoşti pe cineva care a eşuat într-o poveste de dragoste, poate un divorţ şi a devenit extrem de retras/ă pentru că s-a considerat înşelat/ă sau rănit/ă şi s-a hotărât să nu se mai angajeze într-o astfel de relaţie?

Cu siguranţă îţi poţi da seama că relaţia i-a adus şi clipe fericite.

Dar tot povestind despre suferinţele trăite şi situaţiile conflictuale, sufocând amintirile frumoase nu face decât să pună cel mai rau cadru si percepţie cu putinţă pe acea experienţă.



În concluzie!

Ce este foarte important să facă acea persoană este să-şi schimbe percepţia, să vadă bucuria, să vadă ce a câştigat, să vadă dezvoltarea, ca să găsească forţa să creeze o relaţie mai bună pe viitor.

Dacă vorbiţi despre ceva ce nu vă este de folos atunci schimbaţi conţinutul, contextul sau semnificaţia .

Uite un exemplu de discuţie între mine şi soţul meu.

La un moment dat i-am povestit soțului meu despre un articol în care o mamă, care se simţea epuizată, irascibilă, cicălitoare, mororcănoasă de cele mai multe ori şi chiar bolnăvicioasă, într-o zi decide că nu mai vrea să continuie în avest mod şi hotărăşte să-şi schimbe întreaga atitudine.

Aşa că într-o zi băiatul ei îi spune:
- Mamă la Universitate, merg rău la toate materiile.
- Mama îi zice:
- Foarte bine, recuperezi tu. Dacă nu, repeţi semestrul, dar taxa ţi-o plăteşti singur.

La acest răspuns soțul meu, care are obiceiul să critice și să vadă în negru fiecare situaţie îmi spune:
- Ştii care-i urmarea?
- Care? Îl întreab eu.
- Băiatul rămâne repetent!

La care eu îi spun:
- Ştii ce ţi-aş spune eu dacă ar fi băiatul nostru?
- Ce, mă întreabă el?
- Dacă nu recuperează materiile şi nu-şi plăteşte taxa, înseamnă că nu-i place ceea ce face şi decât să fie mediocru în meseria pentru care se pregăteşte, mai bine să vadă cum poate să schimbe ceea ce vrea să înveţe cu adevărat după cea mai bună abilitate a sa.

Acesta este doar un exemplu într-o conversaţie obişnuită, care poate să schimbe total modul de gândire al persoanei vis a vis de subiect şi chiar dacă nu va recunoaşte cu voce tare, cel puţin în sinea lui o va face.



Gândeşte-te ce înseamnă să stăpâneşti un asemenea instrument, fie că-l vei folosi în viaţa personală cu partenerul/partenera de viaţă, copii, parinţi , fie în viaţa profesională cu clienţii, colegii, etc.

De câte ori ai venit acasă încărcat/ă fiind de o discuţie în contradictoriu cu unul din şefi, colegi sau cu un client important?

Te uiţi la televizor împreună cu cei din casă în această stare de supărare şi nu te poţi gândi la altceva decât la cearta avută.

Decât să-i dai voie minţii tale să-ţi strice cheful în acea zi şi poate pe tot sfârşitul de săptămână poţi învăţa să foloseşti acest instrument ca să-ţi schimbi percepţia asupra situaţiei într-un fel în care să-ţi facă bine.

ATUNCI când tu le răspunzi oamenilor folosind astfel de tehnici, nu doar că vei observa o mare uimire pe feţele lor ci vor renunţa la rezistenţă, pentru că nu vor mai fi conflicte, probleme sau frustrări în mintea lor şi atunci oamenii se deschid către tine şi conversaţiile încep să curgă şi dacă este ceva de făcut, vor face.



Dacă doreşti să aprofundezi tehnicile de comunicare cu tine însuţi/însăţi şi cu cei din jurul tău, pentru a deveni Conducător şi nu Spectator al vieţii tale, ai acum la dispoziţie un model de excelenţă în Arta Comunicării - curs online.

Communicating Code for Performance

(afla mai multe pe www.mindcode.ro)

"The limits of my language are the limits of my mind "

(Ludwig Wittgenstein)

Pentru Succesul tău,
Personal şi Profesional!

Mihaela Ioaniţescu

