



## 2. ИЗПОЛЗВАЙ ИЗРЕЧЕНИЯ ОТ ПЪРВО ЛИЦЕ

За да не се почувства другият човек атакуван, използвай изречения, които започват с „аз“ вместо с „ти“. Обясни му добре как точно ти се отразява неговото отношение, за да разбере защо искаш да се промени.

**ПРИМЕР:** “Много ми е неприятно когато ми повишаваш тон, когато имаш забележки към мен. Особено когато има други хора наоколо. Това ме обижда и се чувствам ужасно. Вместо: “Винаги се караш и викаш.”

## 3. ОБЯСНИ ВСИЧКО КРАТКО И ЯСНО

Дай конкретни примери за отношението, което не ти харесва. Придържай се максимално до фактите, за да избегнеш пререкания. Избягвай думи като „никога“ и „винаги“. Не се опитвай да ровиш в стари проблеми, съсредоточи се максимално върху настоящата ситуация.

**ПРИМЕР:** “Вчера на обяд, когато бяхме в столовата, ми се скара, че съм допуснал/а грешка, пред всички колеги.”

## 4. ПОСОЧИ КАК ТОВА РЕФЛЕКТИРА ВЪРХУ ТЕБ

Обясни как ти се е отразило това.

**ПРИМЕР:** “Това, че може да ме порицаят за някоя грешка, ме кара да изпитвам колебливост и нерешителност.”

# ПОГРИЖИ СЕ ЗА СЕБЕ СИ

## за да няма конфликти

Много от хората, работещи в нашия бранш, не са склонни да казват, дали нещо им харесва или не. Видно е, че това понякога води до напрежение, което може да прерасне в неприятни и нежелани ситуации. Така например Мария, която работи във фирма за оранжерийно градинарство, се изнервя от това, че Петър ѝ се кара всеки път, когато се случи да не е направила нещо точно както е трябвало. На фона на този пример имаме няколко съвета за теб:

## 1. ИЗБЕРИ ТОЧНИЯ МОМЕНТ

- Ако ти е трудно, можеш предварително да се подготвиш за разговора или да го изрепетираш с някого, на когото имаш доверие.
- Избери удобен момент и спокойно място без други хора наоколо. Поеми си дълбоко въздух, седни или застани изправен/а и стъпи здраво на краката си: това ще ти вдъхне сила.
- Не се бави много с подхващане на темата, за да не дразниш другия човек.



## 5. ВЛЕЗ В ПОЛОЖЕНИЕТО НА ДРУГИЯ И ГО ИЗСЛУШАЙ

Дай възможност на другия човек да изрази своята гледна точка върху нещата. Опитай се да влезеш в неговото положение.

ПРИМЕР: “Знам, че искаш да си свършим работата по възможно най-добрия начин.”

## 6. ПОСОЧИ КАКВО ТОЧНО ОЧАКВАШ ОТ ДРУГИЯ ЧОВЕК ИЛИ ПРЕДЛОЖИ ЗАЕДНО ДА НАМЕРИТЕ РЕШЕНИЕ

Не можеш да промениш миналото, така че няма смисъл да се фиксираш върху случилото се. Фокусирай се преди всичко върху решение за в бъдеще.

- Ако искаш да поставиш ясна граница, дай конкретно предложение: “Другия път, ако объркам нещо, бих искала/а да ме извикаш настрана и да ми обясниш спокойно какво трябва да направя. Така ще се почувствам по-добре и ще мога да реагирам гравивно.
- Ако искаш да дадеш пространство на другия човек, помоли го да потърсите решение заедно. Това обикновено е по-успешно за подобряване на взаимоотношенията. Пример: “Нека да измислим друг начин за изглаждане на нещата, ако пак имам някакви пропуски?”



## 7. НАПРАВИ УГОВОРКА И ДАЙ ОБРАТНА ВРЪЗКА.

Направи колкото е възможно по-конкретна уговорка и дай обратна връзка: “Ще се уговорим ли следващия път да ме извикаш настрана, когато искаш да ми направиш забележка?”. Това ще накара другия човек да се почувства малко по-задължен да спазва уговорката. След това непременно дай обратна връзка и – което е важно – направи комплимент, ако се е получило. “Харесва ми новият ти подход – вече не се притеснявам толкова, че мога да сгреша.”

### Ами ако не се получи?

Обърни се за съдействие към отдел „Човешки ресурси“ (ако има такъв във фирмата) или поискай помощ от медиатор. Озовал/а си се в правен конфликт?

Обърни се към профсъюза, ако членуваш в такъв, или потърси правна помощ, например чрез застраховка за правни разноски или от центъра за безплатна правна помощ [Juridisch Loket](#).



Stigas

Искате да се информирате?

Stigas Servicedesk | 085 - 044 07 00, опция 1 | [info@stigas.nl](mailto:info@stigas.nl) | [www.stigas.nl](http://www.stigas.nl)