

Как получить желаемое? И как вынести отказ, если не получил

Как часто мы обращаемся с просьбой?

Умеем ли просить?

Можем и хотим ли договориться?

Умеем ли отстаивать свои интересы?

Умеем ли получать желаемое?

Что делаем, когда получаем отказ?

А что чувствуем при этом?

Уметь договариваться, уметь отстаивать свои интересы и получать желаемое (из возможного, разумеется) — очень ценно.

Уметь все это делать так, чтобы не принижать, не ущемлять и не обделять при этом другого — бесценно.

У меня есть дочка. На момент написания статьи ей восемь лет.

И она мастер договариваться.

Этот текст составлен под впечатлением от ее «мастерства».

Я подозреваю, что у некоторых такой навык коммуникации встроен априори при рождении.

Но это не означает, что его нельзя отрастить, развить или усилить.

Вот несколько «хитростей» в лоббировании своих интересов, которые я обнаружила, в том числе подсматривая за дочкой.

1. Во-первых, есть изначальный дружелюбный и заинтересованный посыл к окружающим: детям, их родителям, просто взрослым. Так, как если ты сама хороша, да ещё и живёшь в интересном и безопасном мире. Непосредственное и неподдельное любопытство и искренность. Предполагаю, многих взрослых от такого восприятия отделяет страх и стыд.

2. Готовность поговорить о своем предложении несколько раз и с разных сторон. Где-то попросить, где-то расписать свою идею под хохлому, где-то предложить в ответ что-то заманчивое для собеседника.
От такой гибкости часто уберегают убеждения, ограничивающие репертуар действий (мол, просить нехорошо) или, к примеру, встречный не-энтузиазм может настолько расстраивать, что руки опускаются после первого же «ну, не знаю».
3. Безболезненное откладывание хоть и важного для тебя сейчас вопроса на попозже.
Терпение и труд никто не отменял и в коммуникации тоже.
Для этого, как выяснилось, неплохо было бы тонко чувствовать собеседника и ситуацию.
4. Спокойное отношение к отказу. Ну, нет, так нет.
Так легко, как если бы Мир был прекрасен что с этой идеей, что без неё.
Для этого, вероятно, надо запастись несколькими желаниями: тогда крах одного мало что меняет.
5. Опыт прошлых отказов не мешает в другой ситуации все равно пробовать договариваться, в том числе и с тем же человеком.
Мол, это же другой день и другая тема и настроение другое.

Река отношений всегда разная, хотя и все время наполнена водой и течёт по одним и тем же камням.

С заботой,
Лиана Ланда, семейный психолог, гештальт-терапевт