

Exerciții de **PUTERE**: Metoda Comunicării Șmechere!



De ce simți nevoia să vorbești înainte ca celălalt să termine ce spune?
Te grabești, fugi undeva, nu ai răbdare?

Evident că ai de lucru, și vrei să fii zmeu, însă cu toate acestea, modul în care comunică este cartea ta de vizită.

Observându-te când te grăbești, și introdu 2-3 secunde pauză după ce cineva spune ceva. Argumentul principal, este întărirea la ce urmează să spui. Greutatea pe care o dai la ceea ce spui, va fi măsurată de reacția celuilalt. Cu toții știm că o comunicare eficientă este realizată atunci când putem observa reacții [emoționale](#) la cel din fața noastră.

Comunicarea șmecheră se realizează când nu te identifici în povestea celui din față și în același timp vii cu idei și ajuți sau dezvolți ce spune, respectiv situația.

Antrenamentul e greu pentru că cel mai des te vei identifica cu ce îți place sau nu îți place într-o discuție sau de om, și automat uiți de pauză și de creație.

Adaugă un strop de privire către ochii pe care îi privești, nu gesticula cu mâinile, ține direcția capului către ascultător și vorbește-i ca și cum îți este prieten vechi sau rudă.

Din multe moduri de comunicare inventate și adaptate de prea marii comunicării, cea descrisă mai sus este rar întâlnită și este pentru cei șmecheri, nu șmecheri ca de la colțul blocului, ci cei iscusiți, dibaci, atenți pe cum vorbesc.

[Observarea](#) altora te poate ajuta să nu fii ca ei, grabiți, nerăbdători, identificați, pierduți. Observarea ta este direct proporțională cu timpul pe care vrei să-l câștigi dintr-o conversație eficientă sau plăcută. Nimeni nu vrea oameni grabiți alături și cred că nici tu.

Una dintre tehnici, care vin din [NLP](#)-ul secret, nu prea spuse pe piață, dar pot fi introduse pe viitor, o putem numi :

Tehnica Roșu sau Negru - Negociere in cuplu

Atunci când întrebi iubitul/iubita:

„Ai vrea să mergem la un film?”

„Ai vrea să mergem în parc?”

„Îți place această mașină?”

„Te-ai hotărât să-l cumperi”? etc

Aceste întrebări nu sunt foarte convingătoare pentru că poti primi un răspuns de genul: Aș vrea, dar nu am timp!

Tehnica Roșu sau Negru sugerează o alternativă.

„Ai prefera să mergem în parc astăzi sau mâine?”

Practic, înainte ca interlocutorul să se decidă, îi sugerezi să aleagă între două variante. În acel moment, inconștient, partenerul va fi forțat să gândească în alți termeni. El atunci se va gândi: Este mai bine roșu sau negru? Este mai bine acum sau mâine?

Antrenament Mental = Viață Fericită = Putere și Voință

Împarte aceste rânduri și vei ajuta să transformi pe cei dragi.
Comunitatea celor cu mintea limpede și liniștită, te salută!