

ceExcellence

nå din fulla potential

Det professionella samtalet

Stephen Covey, ledarskapsförfattaren och Carl Rogers, humanistiske psykologen är välkända för sina perspektiv när det gäller att skapa ett tydligt förhållningssätt i samtal.

I det professionella samtalet, talar Rogers om tre villkor för att skapa en balans mellan givande och tagande. Vi kan i ett möte med andra:

1. Ha ett empatiskt förhållningssätt – lyssna inkännande till andra människors känslor och behov
2. Anstränga oss för att vara äkta och där vi är ärliga och öppna med våra egna känslor
3. Ha en attityd av positiv värme – att acceptera den andra människan som han/hon är och ha en tilltro till att han/hon själv kan lösa sina problem på ett konstruktivt sätt.

Rogers betonar en öppen kommunikationsprocess där båda påverkar varandra.

Coveys princip: ”att förstå sedan att göra sig förstådd” ger kraft och framgång i att föra det professionella samtalet. Principen innebär att:

- a) lyssna
- b) sammanfatta
- c) bekräfta
- d) svara

ceExcellence

nå din fulla potential

Stephen Covey, ledarskapsförfattaren och Carl Rogers, humanistiske psykologen är välkända för sina perspektiv när det gäller att skapa ett tydligt förhållningssätt i samtal. Genom att lyssna med inlevelse anstränger vi oss för att verkligen förstå den andres sätt att se på saken. Det hjälper oss att förstå budskapet fullständigt, att förstå det som sägs i ord, känslan och även vad personen vill. Genom att sammanfatta det du har upplevt, hjälper det dig sedan att få bekräftat att det du hört stämmer. Först när detta är klart och budskapet är fullständigt uppfattat och bekräftat, är det lämpligt att ge sina egna reflektioner och svar.

Reflektionsfråga

-Vad gör du för att skapa ett förtroendefullt samtal?