



PSYCHOLOGICKÉ ASPEKTY ZÍSKÁVÁNÍ ČLENŮ ODBOROVÉ ORGANIZACE





Psychologické aspekty získávání členů odborové organizace

NOS PPP se zajímá o nové členy Jak na to?

- 
1. Aktivní naslouchání
 2. Neverbální komunikace a mimika
 3. Osobnost a její projevy
 4. Být úspěšný je velké umění

1. Aktivní naslouchání pro poradce pro členskou základnu

Pokud svému partnerovi aktivně
nasloucháte

- vytváříte atmosféru
- budujete vzájemný vztah
- získáváte informace

FÁZE AKTIVNÍHO NASLOUCHÁNÍ

REAKCE	CÍL	PŘÍKLAD
POVZBUZENÍ / / STIMULACE	PROJEVIT ZÁJEM O DRUHÉHO POVZBUDÍME HO	<ul style="list-style-type: none"> • <i>Jsem ráda, že jsme se sešli...</i> • <i>To je zajímavé, mohl byste mi říci něco o</i>
PŘEFORMULÁVNÍ HLAVNÍCH MYŠLENEK OPAKOVÁNÍ	DÁTE NAJEVO, ŽE POSLOUCHÁTE A ROZUMÍTE, OVĚŘÍTE SI VÝZNAM	<ul style="list-style-type: none"> • <i>Pokud jsem Vám správně rozuměla, říkal jste, že jste nespokojen...</i>
VYJASNĚNÍ ŘEČENÉHO TAK, ABY JI DRUHÝ POTVRDIL NEBO OPRAVIL	POROZUMĚT A ZÍSKAT INFOMACE, POMOCI HLEDAT NOVÉ SOUVISLOSTI	<ul style="list-style-type: none"> • <i>Máte ten názor dlouho?</i> • <i>Vy to vnímáte jako nespravedlivé?</i>
VYJÁDŘENÍ POCITŮ, VERBALIZACE CITOVÉHO OPRAVIL	PROJEVIT POROZUMĚNÍ, UMOŽNIT DRUHÉMU ZHODNOTIT VLASTNÍ POCITY	<ul style="list-style-type: none"> • <i>Zdá se, že vás to podráždilo, vyvolalo to ve vás obavy?</i>

FÁZE AKTIVNÍHO NASLOUCHÁNÍ

REAKCE	CÍL	PŘÍKLAD
<i>SHRNUTÍ HLAVNÍCH MYŠLENEK</i>	VYTVOŘIT ZÁKLAD PRO DALŠÍ ROZHOVOR	<ul style="list-style-type: none">•<i>Toto jsou, jak tomu rozumím, hlavní myšlenky, které jste řekl</i>
<i>OCENĚNÍ</i>	OCENIT SNAHU JEDNÁNÍ PARTNERA A UZNAT VÝZNAM JEHO POCITŮ A PROBLÉMŮ	<ul style="list-style-type: none">•<i>Oceňuji Vaši ochotu něco změnit...</i>
<i>OTÁZKY, ZÍSKÁVÁNÍ INFORMACÍ</i>	ZÍSKAT NOVÉ INFORMACE A POROZUMĚT TOMU, CO JE NÁM SDĚLENO	<ul style="list-style-type: none">•<i>Kdy se to stalo ?</i>•<i>Co se stalo, co vás hlavně zlobí ?</i>
<i>SDĚLOVÁNÍ VLASTNÍCH ZKUŠENOSTÍ A POCITŮ</i>	DÁT NOVÉ POHLEDY A ŘEŠENÍ DANNÉHO TÉMATU. INFORMUJI, ŽE VNÍMÁM JEHO SDĚLENÍ	<ul style="list-style-type: none">•<i>Mám podobnou zkušenost a řešil jsem to takto</i>
<i>NEVERBÁLNÍ SLEDOVÁNÍ OBSAHU ŘEČENÉHO</i>	OČNÍM KONTAKTEM, MIMIKOU DÁT NAJEVO, ŽE NASLOUCHÁM	

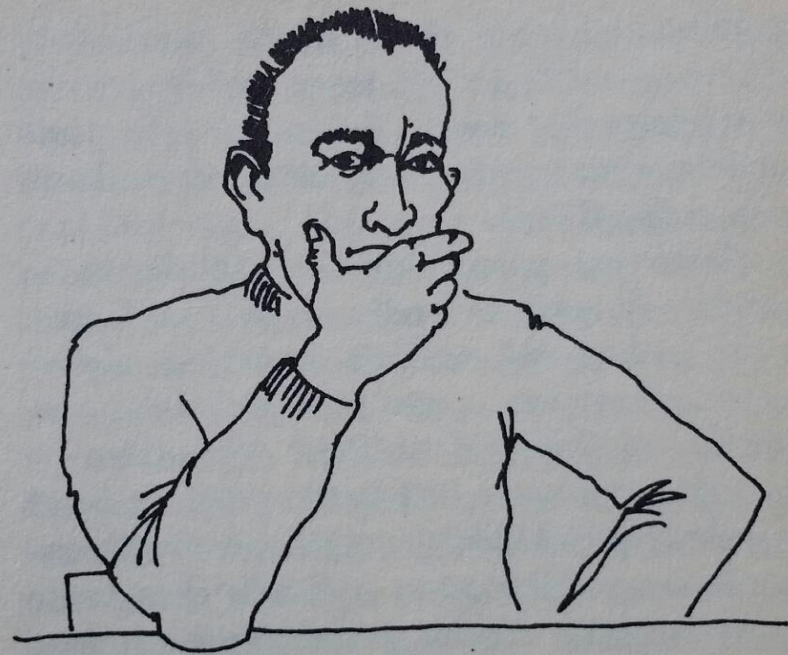
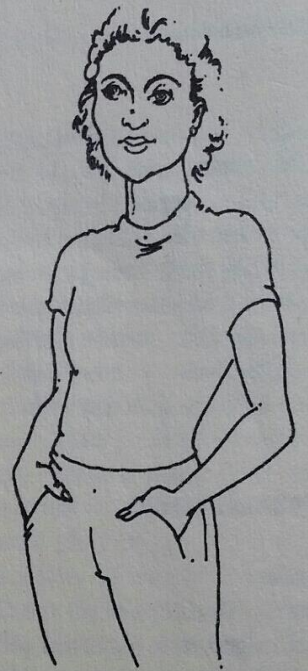
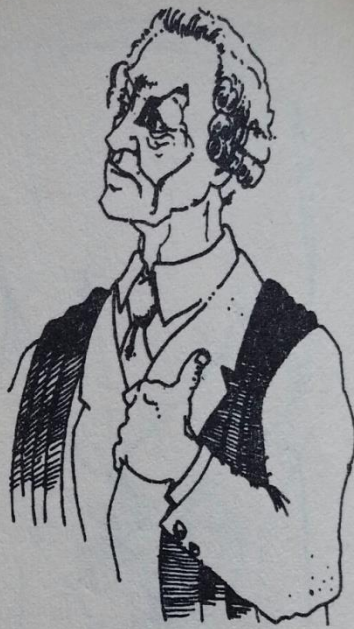
CHYBY V AKTIVNÍM NASLOUCHÁNÍ

- skákání do řeči
- špatné soustředění
- udělování rad
- uhýbání očima
- nadřazenost vůči partnerovi
- netečnost vůči sdělení
- koncentrace pouze na jednu informaci



2. Neverbální komunikace a mimika

- postoj těla
- pozice rukou (otevřené dlaně)
- kývnutí (naklonění) hlavy
- udržování očního kontaktu
- úsměv (přátelský výraz)
- mírné naklonění k partnerovi






3. Osobnost a její projevy

4. Být úspěšný je velké umění

- víra v to, co dělám
- nechte hovořit druhého
- upřímný zájem o druhého
- zjistit přání a požadavky druhých
- najít shodná témata
- posluchači by vás měli mít rádi




Pokud bychom se měli omezit na jedinou vlastnost potřebnou k tomu, abychom uspěli, pak je to víra v to, co děláme.

Musíme mít víru ve smysluplnost své práce ať je to v jakémkoli oboru.

Zajímejme se upřímně o lidi. Mluvme o tom, co druhé zajímá. Dejme najevo, že jsme přítomností druhých potěšeni a že nás jejich postoje zajímají. Ptejme se na jejich přání a požadavky.

Budme pozornými posluchači, nemluvme o sobě. Zapomeňme na slovo "JÁ". Poslouvejte trpělivě a pozorně, nepředstírejte, že posloucháte, poslouvejte opravdově a se zájmem.

Ukažme, že si vážíme přesvědčení druhých. Nikdy nikomu neříkejte, že se mýlí. A pokud se mýlíte sami, uznejte to ochotně a rychle.



Přimějme člověka udělat to, co chceme, tím, že zjistíme, na čem mu záleží. Snažme se upřímně dívat se na věci očima druhého. Chcete-li přesvědčit ostatní, nechte je v domnění, že ta myšlenka je jejich.

Snažme se mluvit o tématech, kde předpokládáme shodu. Vedme druhého k tomu, aby souhlasil. Nevyvolávejme názorový konflikt a snažme se najít kladné řešení jeho problému.