

РАБОТНИ СТИЛОВЕ НА МЕДИАТОРА

Повечето хора имат водещ стил и най-малко прилаган стил. Като цяло хората не могат да бъде класифицирани само в една от тези категории. По-точно е да се каже, че има преобладаващи характеристики в поведението, които са преимуществено валидни за определени хора в конкретни ситуации.

Важно е да знаем и разпознаваме особеностите на всеки от споменатите работни стилове, както и този, който е доминантен за нас, за да можем да управляваме поведението си в процеса на медиация, както и да подпомагаме страните по най-ефективния начин в зависимост от техния стил.

Стилове и характеристики

1. АНАЛИТИЧНИТЕ

- Се интересуват от факти и подробности, които подробно анализират, за да стигне до аргументирано решение;
- Вършат работата правилно;
- Държат на точността и я очакват и от другите;
- Предпочитат да работят самостоятелно и рядко обсъждат лични въпроси;
- Постоянно задават въпроси, имат идеи.
-

Силни страни: Организираны са. Стриктни изпълнители с високи стандарти. Точността е важна за тях. Те са последователни и задълбочени, креативни и талантиливи. Планират, виждат проблемите и намират решения.

Слаби страни: Песимисти са, приемат нещата лично и лесно се депресират. Търсят проблеми. Несигурни са и са лесно раними. Строги и твърде изискващи са – към себе си и към другите. Могат да страдат от парализа на анализа, защото анализират ситуациите твърде много.

2. НАПОРИСТИТЕ

- Са решителни и предпочитат да държат контрола.
- Харесват бързите действия и използват информацията, с която разполагат в момента.
- Говорят енергично и предпочитат да обсъждат нещата устно.
- Търсят ефективност и резултат
-

Силни страни: Действени. Оптимистични, общителни, ориентирани към целта, организирани и продуктивни. Независими и самодостатъчни, те са със силна воля и решителни.

Слабости: Могат да са упорити и арогантни. Да не вземат предвид гледната точка на другите и да вършат нещата по техния начин. Те са работохолици, които не знаят как да се отпускат. Имат маниер на ръководители и могат да са манипулативни, нетърпеливи и конфликтни.

3. ДРУЖЕЛЮБНИТЕ

- Са ориентирани към хората и отношенията.
- Отворени са към другите и усещат как се чувстват.
- Интересуват се от личния живот на другите и споделят за собствения си.
- Търпеливи са
- Обичат да работят в екип
- Фокусирани са върху процеса
- Търсят непринудено общуване.
-

Силни страни: Търсят спокойствие и хармония. Добри слушатели са и посредничат за решаването на проблеми. Постоянни и предвидими, те са отзивчиви помощници, които работят зад сцената. Сговорчиви са, избягват конфликти и са добри дори под напрежение.

Слаби страни: Не са мотивирани и ентузиазирани. Отлагат и често не завършват нещата. Не обичат отговорността и избягват вземането на решения. Не изразяват добре чувствата си и не знаят как да кажат "не". Изглеждат постоянно отпуснати и държат най-вече на спокойната среда. Тяхното спокойствие, граничещо с безразличие, може да разстрои другите. Често чакат до последната минута преди да вземат решение и правят това, което и другите.

4. ЕКСПРЕСИВНИТЕ

- Са ориентирани и към хората, и към резултатите
- Изразяват свободно и убедително мнението си
- Работят с ентузиазъм и могат да запалват другите за идеите си
- Имат "визия"
- Предпочитат неформални обсъждания, но им липсва внимание към детайла.

Силни страни: Забавни са. Имат енергия и ентузиазъм, които вдъхновяват другите. Креативни и цветни, обичат да са на сцена и да бъдат забелязвани. Забавляват другите. Харесват спонтанните дейности и лесно създават приятели.

Слабости: Егоцентрични са и говорят много. Не са организирани и не довеждат нещата докрай, както и преувеличават. Не са добри слушатели. Обещават много, а изпълняват малко.

КАКВО Е ВАЖНО ДА ЗНАЕМ ЗА ЛИЧНИЯ СИ СТИЛ?

Ако стилът Ви е АНАЛИТИЧЕН, имайте предвид, че:

- Другите не могат да чуят мислените Ви разговори и може да им изглежда, че не участвате активно в разговора;
- Слушането изисква да посветите цялото си внимание, вместо мислено да се подготвяте за следващата си реплика;

- Тъй като обработвате дълго информацията, преди да я прецените и да изкажете мнение, имайте предвид, че понякога може да изглежда, че се „движите“ в разговора по-бавно от събеседниците ви;
- Изразявате чрез езика на тялото по-малко в сравнение с другите типове, и за останалите участници в разговора може да остане неясно доколко сте ангажиран с разговора и какво всъщност мислите.

Ако стилът ви е НАПОРИСТ, имайте предвид, че:

- Може да звучите наставнически, своеволно и крайно, дори когато нямате такова намерение;
- Разговорите с Вас често имат целенасочен и делови тон, както във вербалното, така и в невербалното Ви поведение;
- Може да имате затруднения при изразяването на съпричастност и подкрепа, както и при задаването на отворени въпроси.

Ако стилът ви е ДРУЖЕЛЮБЕН, имайте предвид, че:

- Речта Ви звучи подпомагащо и въпросително, давайки възможност на страните за отворени отговори, дори когато нямате такова намерение;
- Разговорите с Вас често приемат гъвкав, непосредствен, забавен тон, както във вербалното, така и в невербалното Ви поведение;
- Може да имате затруднения при фокусирането върху темата и насочването на разговора, както и при задаването на затворени въпроси.

Ако стилът Ви е експресивен, имайте предвид, че:

- Не слушате, когато говорите;
- На другите често им е нужна тишина, за да формулират послание, затова си наложете да седите тихо и да разсъждавате наум;
- За да мислите Ви е нужно да говорите; някой може да вземе думите Ви за извод и да Ви припише онова, което казвате, въпреки че не сте имали такова намерение;

Вие изразявате повече с тялото и лицето си от другите хора, така че можете да подавате повече информация, отколкото предполагате.