Trzy punkty widzenia

Własny punkt widzenia

Następujące pytania pokazują **własny punkt widzenia**:

Jakie mam emocje w tej konkretnej sytuacji?	W jaki sposób rozmówca może mnie prowokować?
Jakimi argumentami (tylko FAKTY) mogę przedstawić swój punkt widzenia?	Z jakimi kontrargumentami muszę się liczyć? Czego mogę się spodziewać?
Jakie ryzyko ponoszę zajmując się tą sprawą?	Jakie jest moje własne nastawienie odnośnie tego problemu? Czy chcę wygrać lub osiągać kompromis?

Jak można skutecznie zaprezentować drugiej stronie własny punkt widzenia konfliktu?

Trzy punkty widzenia

Własny punkt widzenia

Bardzo ważne jest, aby poznać **punkt widzenia drugiej osoby**.

Moje przypuszczenia.

Jakie uczucia wywierają wpływ na zachowanie drugiej strony w tej sprawie?	Jaki jest punkt widzenia mojego rozmówcy?
Co on może uważać za właściwe lub niewłaściwe?	Co mój rozmówca dokładnie chce osiągać? (przypuszczalny cel)
Na co może się zgodzić, a co może go blokować?	W jaki sposób mogę wywierać nacisk na osobę i sytuację?

Jakie jest jego nastawienie do mnie.? Czy chce wygrać lub woli kompromis?

Trzy punkty widzenia

Punkt widzenia osoby neutralnej

Następujące pytania pokazują **punkt widzenia osoby neutralnej**

:

Jak widzi problem osoba z boku konfliktu?	Jakie widzi dominujące wzorce zachowania u obu stron?
Czy neutralny obserwator uważa czas i emocje przy istniejącym problemie za rozsądne?	Czy obserwator rozumie poszczególne argumenty obu stron?
Co może proponować w tej sytuacji?	