



ВРЕМЯ НЕДВИЖИМОСТИ

Профессиональная
уверенность риэлтора.



Желаю

*удачного дня
и весёлого
настроения!!!*



Кратко обо мне

Звание «Лучший бизнес тренер на рынке недвижимости России 2015» на конкурсе CREDO (Национальный конкурс в сфере недвижимости, строительства и ипотеки)

2015 год – награжден Российской Гильдией Риэлторов почетным знаком имени Кудрявцева за продвижение профессии Риэлтор.

Кандидат педагогических наук
На рынке недвижимости с 1997 года

Все остальное на сайте:
trenergusev.ru



Что такое уверенность?

- **Уверенность** – умение жить и поступать в соответствии с принятым решением, вне зависимости от внешних обстоятельств и отношения к этому других людей.

Слово **уверенность** в русском языке определяется как:

1. Убежденность в чем – либо, вера в кого-либо, во что – либо
2. Спокойное осознание своей силы, своих возможностей, решительность в действиях и поступках.
3. Твердость, четкость, определенность.

Что даёт повышение уровня уверенности?

- Способность решать проблемные ситуации более быстро и с меньшими энергетическими затратами;
- Возможность быть более привлекательным в общении с клиентами, контрагентами, партнерами;
- Умение контролировать более полно собственную жизнь, что повышает самоуважение;

**Я убежден, что жизнь на 10 процентов состоит из того, что в ней происходит, и на 90 процентов из того, как я на это реагирую.
Чарльз Суиндолл.**

УСПЕХ

НА 1% СОСТОИТ ИЗ

ВЕЗЕНИЯ

И НА 99% ИЗ

ТВОЕГО ЖЕЛАНИЯ

Дневник Успеха
vk.com/dnevnikuspexa



7 проблем застенчивого человека

1. Трудность знакомиться с людьми, находить новых друзей, наслаждаться новыми отношениями.
2. Отрицательные эмоциональные состояния, такие, как тревожность, депрессия и одиночество.
3. Недостаток напористости, трудности в выражении своего мнения.
4. Излишняя сдержанность, затрудняющая другим людям оценку истинных качеств и способностей застенчивого человека.
5. Неумелое представление себя, побуждающее окружающих людей считать застенчивого и сдержанного человека недоброжелательным, высокомерным, не заинтересованным в общении с другим.
6. Трудности общения и мышления в присутствии других людей, особенно посторонних, или в коллективе.
7. Чрезмерная рефлексивность, сосредоточенность на самом себе.

Дефицит поведения и 4 группы навыков уверенного человека

Причиной неуверенности может быть недостаток способов поведения в различных ситуациях, так называемый «дефицит поведения», а отсутствие этого дефицита можно считать основой уверенности.

Выделяются 4 группы навыков, которыми должен обладать уверенный в себе человек:

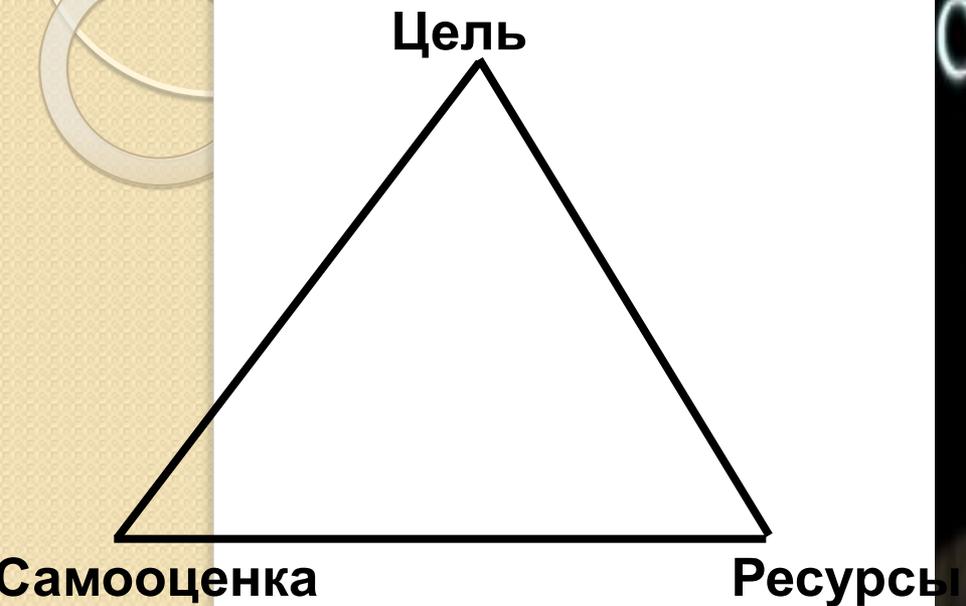
- способность открыто говорить о своих желаниях и требованиях;
- способность сказать "Нет";
- способность открыто говорить о своих позитивных и негативных чувствах;
- способность устанавливать контакты, начинать и заканчивать разговор.

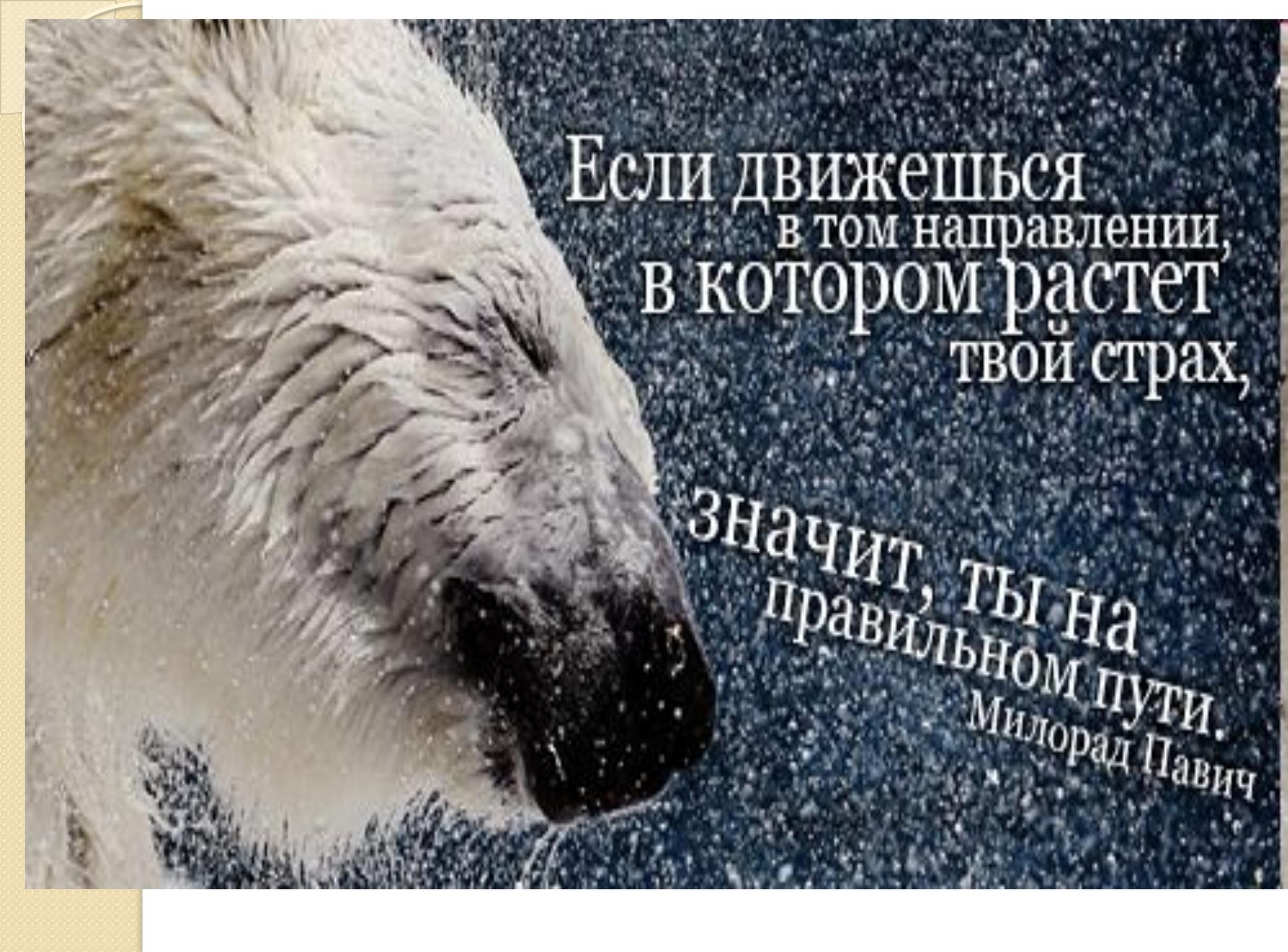
Арнольд Лазарус

Элис Мьюир. Тест на уверенность.

Вы	Взаимодействие с другими людьми
Проводите презентацию	Неформальное общение с коллегами
Высказываете свое мнение перед группой людей	Попытки коллег доминировать или проявления агрессии по отношению к вам
Выступаете публично с докладом или отчетом	Управление подчиненными
Пытаетесь справиться со стрессом	Управление командой
Вас критикуют или оскорбляют	Общение с руководством
Вас не слушают	Обсуждение с другими щекотливых тем
Воспринимаете все слишком лично	Критика других
Переживаете неудачу	Контроль за тем, как ваш руководитель выполняет свои обещания
Пытаетесь адаптироваться к переменам	Участие в теле- и видеоконференциях
Принимаете все близко к сердцу	Аттестация/собеседование
Выходите за пределы своей зоны комфорта	Общение с малознакомым отделом компании
Используете новое высокотехнологичное оборудование	Отказ другим
Возвращаетесь к работе после перерыва	Разрешение конфликта
Меняете требования	Работа со сложным в общении руководителем или коллегой
Организуете/проводите деловую встречу	Важный телефонный звонок

Треугольник уверенности





Если движешься
в том направлении,
в котором растёт
твой страх,

значит, ты на
правильном пути.
Милорад Павич

Признаки уверенного поведения

1. Эмоциональность речи. Уверенный человек чувства «называет своими именами». Уверенный человек выражает чувства спонтанно, т.е. именно в тот момент, когда они возникли. Он говорит о тех чувствах, которые испытывает.
2. Экспрессивность и конгруэнтность поведения и речи. Ясное невербальное проявление чувств и соответствие между словами и невербальным проявлением.
3. Умение противостоять и атаковать. Оно проявляется в прямом и честном выражении собственного мнения, без оглядки на мнения и реакции окружающих.
4. Использование Я – высказываний, т.е. умение говорить от первого лица и не прятаться за неопределенными формулировками.
5. Уверенный человек способен без неловкости выслушивать похвалу в свой адрес, ему не свойственно самоуничижение и недооценка своих способностей и качеств.
6. Уверенный в себе человек способен к импровизации, т. е. к спонтанному выражению чувств и потребностей.

Уверен в Себе

Положение тела:

- Смотрит прямо в глаза при разговоре
- Осанка прямая, с достоинством

Коммуникации:

- Присутствует зрительный контакт
- Доброжелателен в общении, улыбается
- Легко выражает свои мысли
- Легко может попросить о том, чего хочет
- Крепкое уверенное рукопожатие
- Спокойно реагирует на критику
- Ведет себя на равных
- Шутит к месту
- Может увлечь беседой
- На него приятно смотреть
- Располагает к себе
- Без суеты
- Говорит в тему уверенным ровным голосом
- Задает вопросы, проясняет

Эмоции:

- Эмоциональный комфорт
- Естественный,
- Расслабленный,
- Спокойный

Признаки неуверенного поведения

- Быстрый темп речи.
- Излишняя преувеличенная повторяющаяся жестикуляция
- Обращения от лица третьих лиц
- Отсутствие пауз, страх пауз.
- Отсутствие инициативы
- Извиняющийся тон
- Неточность формулировок
- Неопределенные слова
- Суетливость, поспешность
- Отсутствие контакта глаз
- Слова – паразиты

Признаки агрессивного поведения

- Ответ вопросом на вопрос
- Поза превосходства
- Перебивание
- Прямые оскорбления
- Излишняя критика в адрес оппонента
- Прямая негативная оценка личности
- Постоянный сарказм
- Любые манипуляции против желания человека
- Игнорирование чувств, мнений, позиции другого.
- Обвинения
- Послание «ты должен»
- Навязывание решений.

**НЕГАТИВНЫЕ МЫСЛИ
ИМЕЮТ НАД ВАМИ ВЛАСТЬ,
ТОЛЬКО ЕСЛИ ВЫ
НА НИХ РЕАГИРУЕТЕ**

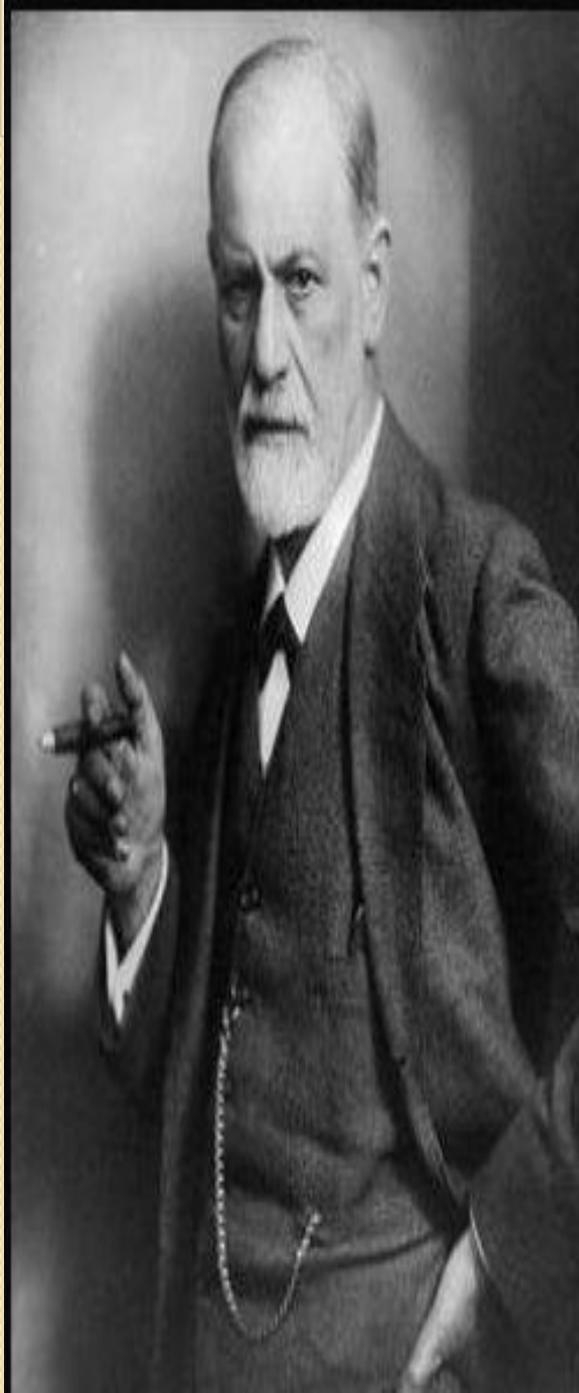


Источники неуверенности в себе

- ❖ Неадекватная самооценка.
- ❖ Отсутствие целеустремленности: вы не знаете, чего хотите или не готовы тратить себя на движение к цели.
- ❖ Гиперопека и критика в детстве, что уменьшило Вашу опору на себя.
- ❖ Склонность к самобичеванию, негативной самовербализации (я – неудачник.....)
- ❖ Страх позора, неудачи, выражения чувств и т.д.
- ❖ Установка на неудачу («Я так и знал»)
- ❖ Отсутствие или дефицит навыков и умений самомотивирования, самопрезентации, умения потребовать и настоять на своих правах.
- ❖ Чрезмерная приверженность соблюдению правил.
- ❖ Дефицит ресурсов (опыта, навыков, умений, информации, средств)
- ❖ Давление, критика, авторитарность других людей.
- ❖ Отсутствие обратной связи о результативности деятельности, и как следствие нарастание неопределенности

Источники уверенности в себе

- ❖ Уравновешенность.
- ❖ Гибкость (отсутствие жестких идентификаций, принципов, шаблонов)
- ❖ Установка на успех в своей деятельности.
- ❖ Целеустремленность.
- ❖ Самоуважение.
- ❖ Опыт самостоятельных различных действий.
- ❖ Рациональное восприятие своих действий (в том числе ошибочных)
- ❖ Самообладание, навыки самоуправления и саморегуляции.
- ❖ Развитые навыки и умения самомотивирования, самопрезентации, установления контакта, умения сказать «нет» и т.д.
- ❖ Ответственность.
- ❖ Независимость, авторитетная позиция, статус.
- ❖ Одобрение со стороны других, принадлежность группе.



Ты не перестаешь искать силы и уверенность
вовне, а искать следует в себе. Они там всегда
и были.

(Зигмунд Фрейд)

Прося о чем – то:

- Говорите по существу.
- Объясните, почему вы об этом просите.
- Объясните важность\последствия невыполнения просьбы.
- Будьте кратки.
- Не пытайтесь хитрить.
- Не сводите просьбу на личности.
- Будьте готовы к отказу.

Отказывая в просьбе:

- Покажите, что вы сочувствуете обращающемуся к вам.
- Говорите «нет» просто, четко и ясно.
- Избегайте пространных извинений.
- Объясняйте, а не оправдывайтесь.
- Будьте кратки.
- Не переходите на личности.
- Повторите, если ваше «нет» не попало в цель.
- Предложите, если можете, альтернативные решения.

Собирая информацию:

- Объясните, почему она вам нужна.
- Не оправдывайтесь.
- Задавайте прямые вопросы.
- Слушайте.
- Не перебивайте.
- Не нужно отвечать устно на каждую реплику.

Не соглашаясь:

- Сначала четко выскажите положения, с которыми вы согласны.
- Затем четко и обоснованно выскажите положения, с которыми вы не согласны.
- Слушайте.
- Покажите, что вы понимаете точку зрения собеседника.
- Не сводите свое несогласие на личности.
- Не соглашайтесь с тем, что сказано, а не с человеком, который это высказал.
- Будьте готовы изменить свое мнение.
- Обговорите позитивное решение.

Самый сильный тот, у кого есть сила управлять самим собой.
ЛУЦИЙ АННЕЙ СЕНЕКА

**«ЕДИНСТВЕННОЕ, ЧТО МОЖЕТ ПОМОЧЬ
ТЕБЕ В РЕШАЮЩИЙ МОМЕНТ,
ЭТО УВЕРЕННОСТЬ В СВОИХ СИЛАХ»**



Ассертивность (от англ. to assert – настаивать на своем) – способность человека не зависеть от внешних влияний и оценок, самостоятельно регулировать собственное поведение и отвечать за него. Термин появился в 1950–1960-х годах. Суть ассертивного поведения в том, что человек отстаивает свою точку зрения и добивается необходимого, стараясь сохранить уважение к партнеру и отношения с ним

Ассертивность

Шесть основных способов стать более ассертивным на работе:

1. Помните о своих правах как члена команды и просто как человека.
2. Осознавайте свои потребности.
3. Искренне уважайте себя.
4. Искренне уважайте других.
5. Будьте открыты и честны с другими.
6. Умейте идти на компромисс.

Все можно отнять у человека, за исключением одного: последней частицы человеческой свободы — свободы выбирать свою установку в любых данных условиях, выбирать свой собственный путь.



Виктор Франкл

4 типа поведения людей с низкой ассертивностью

1. Агрессивный. Человек раздражен, груб, ведет себя шумно, оскорбляет других, угрожает, высокомерен, вызывающе агрессивен, старается доказать, что он лучше других, высмеивает окружающих, запелляционен, не прислушивается к мнению коллег, настаивает на собственной правоте.

« Выживает не самый сильный и не самый умный, а тот, кто лучше всех откликается на происходящие изменения»

(Чарльз Дарвин)

Ppt4WEB.ru



4 типа поведения людей с низкой ассертивностью

ЧЕЛОВЕКА ДЕЛАЮТ СЧАСТЛИВЫМ ТРИ
ВЕЩИ: ЛЮБОВЬ, ИНТЕРЕСНАЯ РАБОТА
И ВОЗМОЖНОСТЬ ПУТЕШЕСТВОВАТЬ

© Иван Бунин

Я Знаю - Ты Можешь!

2. Самоуверенный или высокомерный (умеренная агрессия).

Для этого человека не существует проблем. Он шумный, всегда и все знает лучше других, полон идей, все время перебивает коллег, умеет поставить соперника в неловкое положение, знает всех.

4 типа поведения людей с низкой ассертивностью



Я – оптимист.
Не вижу особой
пользы быть
чем-то ещё.

Сэр Уинстон Черчилль

3. Манипулятор (непрямая агрессия). Такой человек добивается своего, заставляя коллег чувствовать себя виноватыми или прибегая к детскому поведению. Плетет интриги, часто пребывает в плохом настроении, прибегает к сарказму и грубости.

4 типа поведения людей с низкой ассертивностью

4. Пассивный.

Этот человек предпочитает общаться намеками, придумывает оправдания, не может сказать «нет».

К нему часто относятся как к мальчику на побегушках и «тряпке».

Ему сложно принимать решения. Он поддается чужому влиянию и не может сказать, чего хочет сам. Все время извиняется и ставит своих коллег и клиентов выше себя.



Стойкость

Положительное нравственно-волевое качество личности, состоящее в умении многократно повторять решительные действия, упорно искать эффективные способы поведения для достижения цели.

Стойкость основывается на самообладании, выдержке, упорстве, мужестве, т.е. на волевых качествах

Стойкие люди

- **ОПТИМИСТЫ;**
- **не теряют надежду и способны решать проблемы;**
- **верят в собственные силы, но не слишком самоуверенны;**
- **контролируют себя и должным образом используют свои эмоции;**
- **способны видеть выгоду и смысл даже в тяжелой ситуации;**

Стойкие люди

- *обладают чувством юмора;*
- *в детстве имели опыт общения с авторитетным человеком, который воспитывал их;*
- *используют социальную поддержку, могут опереться на друзей и семью;*
- *располагают эффективными инструментами психологической защиты, чтобы адаптироваться к обстоятельствам;*
- *способны учиться, прощать и двигаться дальше.*

АССЕРТИВНЫЕ ПРАВА ЧЕЛОВЕКА

- 1) Каждый имеет право сам быть судьей своих поступков.
- 2) Каждый имеет право не объяснять, не оправдываться и не извиняться за свое поведение.
- 3) Каждый имеет право сам решить, насколько близко к сердцу он должен принимать проблемы других.
- 4) Каждый имеет право изменить свою позицию.
- 5) Каждый имеет право совершать ошибки (при условии, если он готов нести за них ответственность).
- 6) Каждый имеет право быть некомпетентным в каком-то вопросе.
- 7) Каждый имеет право принимать нелогичные решения.
- 8) Каждый имеет право не понимать намеков других.



Алгоритм позитивного ВЛИЯНИЯ

- вспомните человека, который кажется Вам недостаточно или неправильно мотивированным для его работы.
- Оставьте за порогом сознания все, что Вы знаете об этом человеке, его мотивах.
- Сосредоточьтесь на том, каким Вы хотите его видеть. Составьте желаемое для Вас представление об этом человеке. Какие он должен ставить перед собой цели? К чему он должен стремиться?
- Добейтесь того, чтобы перед Вами возник его отчетливый идеальный образ.
- Представьте себе, что он уже стал таким, как Вам хотелось бы.
- Теперь, обращаясь к этому человеку по какому-либо делу, обращайтесь к Вашему идеальному представлению о нем.
- Ваше предсказание исполнится – человек станет ближе к Вашему идеальному представлению о нем.

A portrait of an elderly man with white hair, wearing a dark suit, a light blue shirt, and a gold tie. He is sitting in a dark wooden chair with a green upholstered backrest. His hands are clasped in his lap. The background is a plain, dark grey.

Успешный человек меняет себя,
остальных меняет жизнь.

Джим Рон

A photograph of two men laughing joyfully on a balcony. The man in the foreground is wearing a light-colored jacket and has his head tilted back. The man behind him is wearing a dark jacket and has his mouth wide open in a hearty laugh. The background is a blurred view of a city with a railing in the foreground.

**НЕ ЖДИ, ЧТО СТАНЕТ ЛЕГЧЕ,
ПРОЩЕ, ЛУЧШЕ. НЕ СТАНЕТ.
ТРУДНОСТИ БУДУТ ВСЕГДА.
УЧИСЬ БЫТЬ СЧАСТЛИВЫМ ПРЯМО
СЕЙЧАС. ИНАЧЕ НЕ УСПЕЕШЬ.**

Спасибо за внимание!



Alekseigusevpiter

vk.com/id89448308

E-mail: trenergusev@mail.ru

Сайт: trenergusev.ru

[Skype: alex.realist](#)

Расписание ближайших мероприятий смотрите на сайте.