



# Стать супервайзером просто!

Конструктивное поведение

Ведущий: Полина Тарханова

# Темы вебинаров



Alshaya  
alshaya.com

1. Учись учиться!
2. Руководство и лидерство
3. Постановка задач
4. Обратная связь
5. Планирование
6. Мотивация
7. **Конструктивное поведение**



## №6 Конструктивное поведение

- Типы поведения
  - Признаки конструктивного поведения
  - 3 важных правила
  - Умение сказать «нет»
-

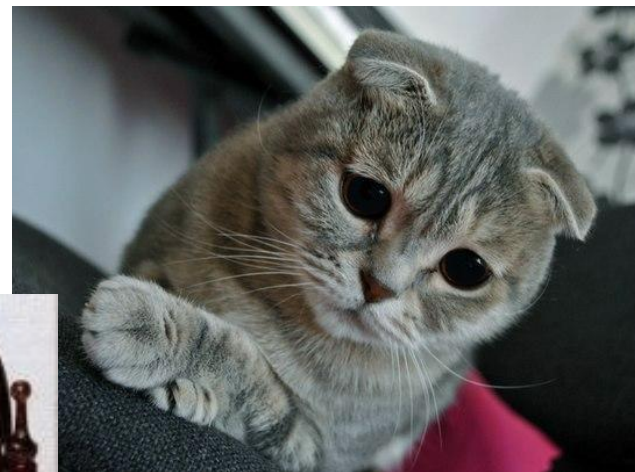
# Типы поведения



Alshaya  
alshaya.com



Агрессивное



Пассивное



Конструктивное (асертивное)

# Агрессивное поведение



Цель? Невербалика? Фразы?

---

# Пассивное поведение



Цель? Невербалика? Фразы?

---

# Пассивно-агрессивное поведение



# Конструктивное (ассертивное) поведение



**Цель ассертивного поведения –** отстоять собственные права, не нарушая при этом прав окружающих.



# 3 правила ассертивности

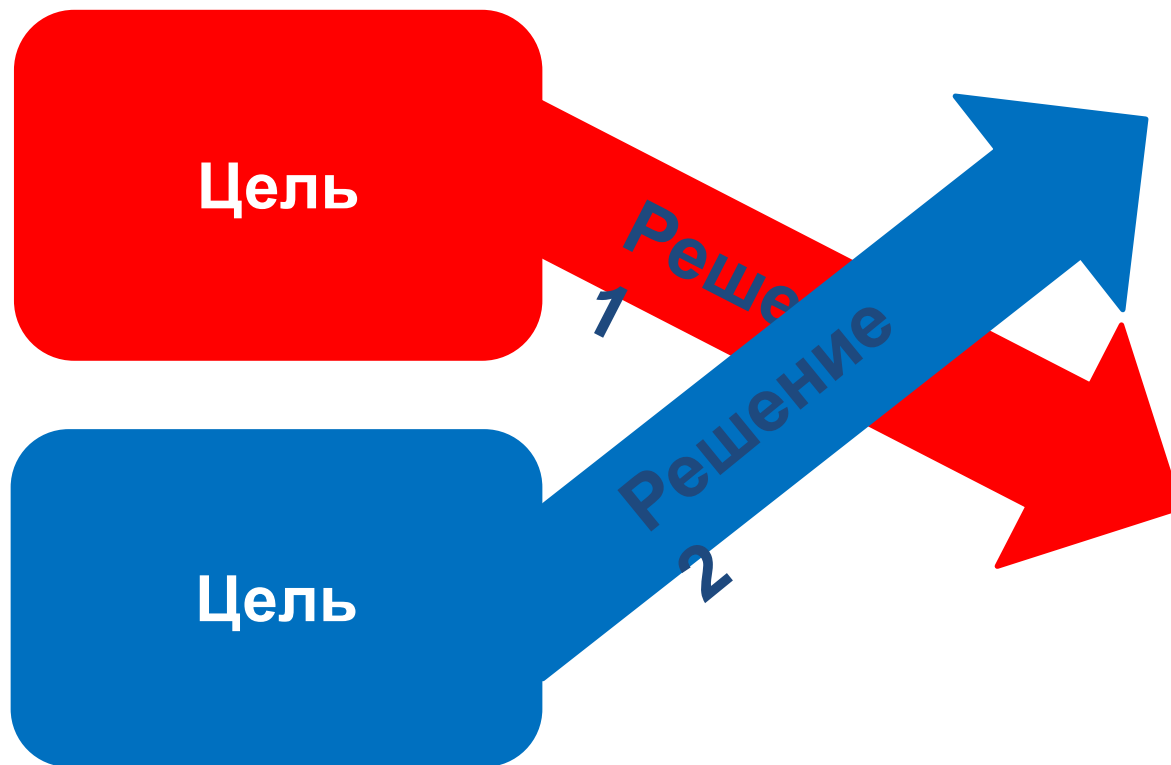
1. Отличайте решение от цели
2. Придерживайтесь установки «Я Окей – Ты Окей»
3. Выбирайте стратегию поведения осознанно!



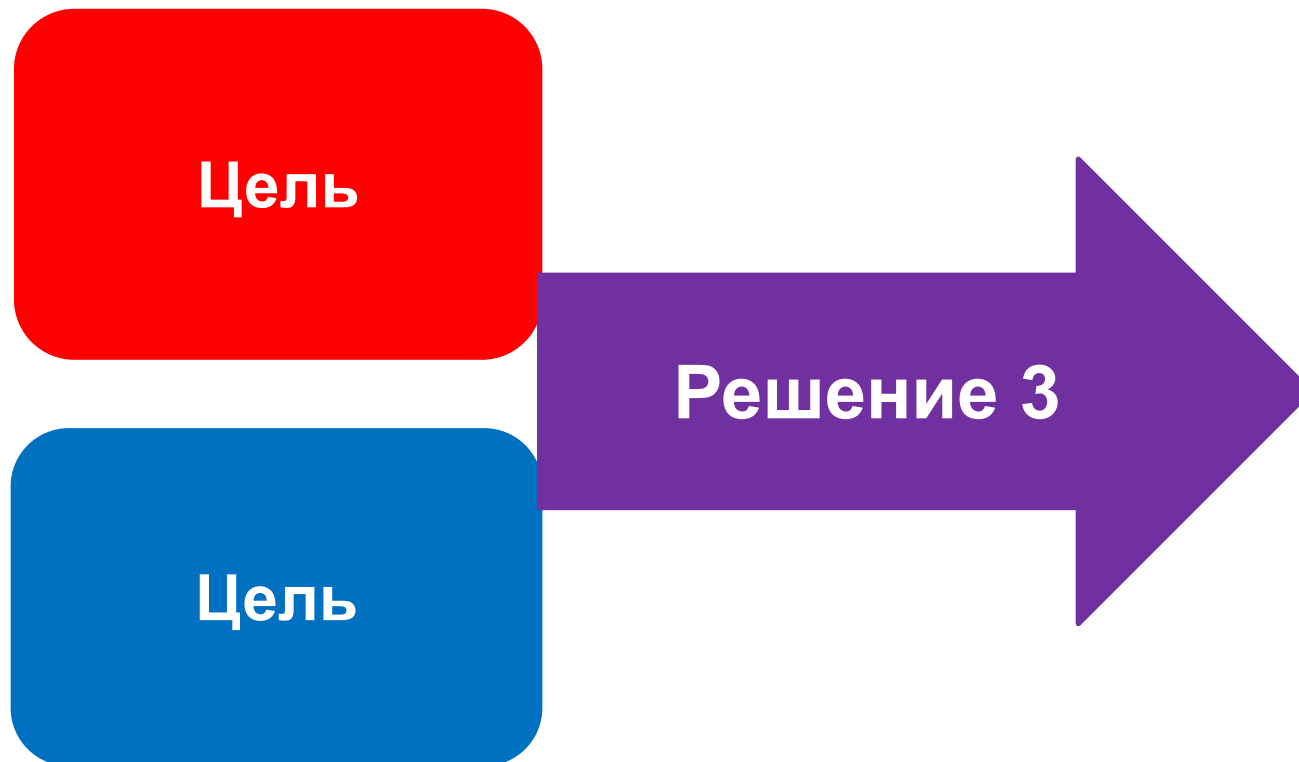
# Отличайте решение от цели



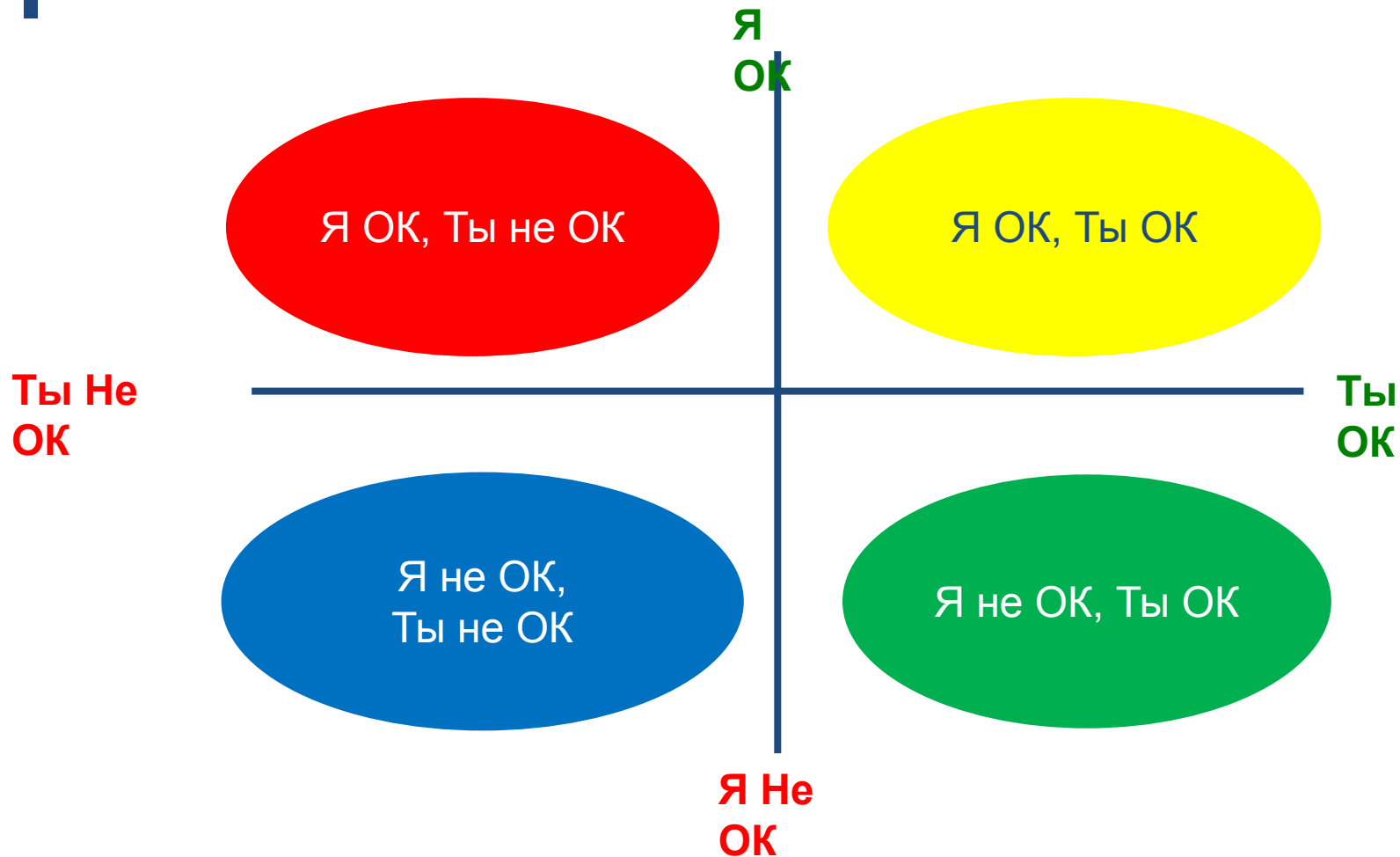
Alshaya  
alshaya.com



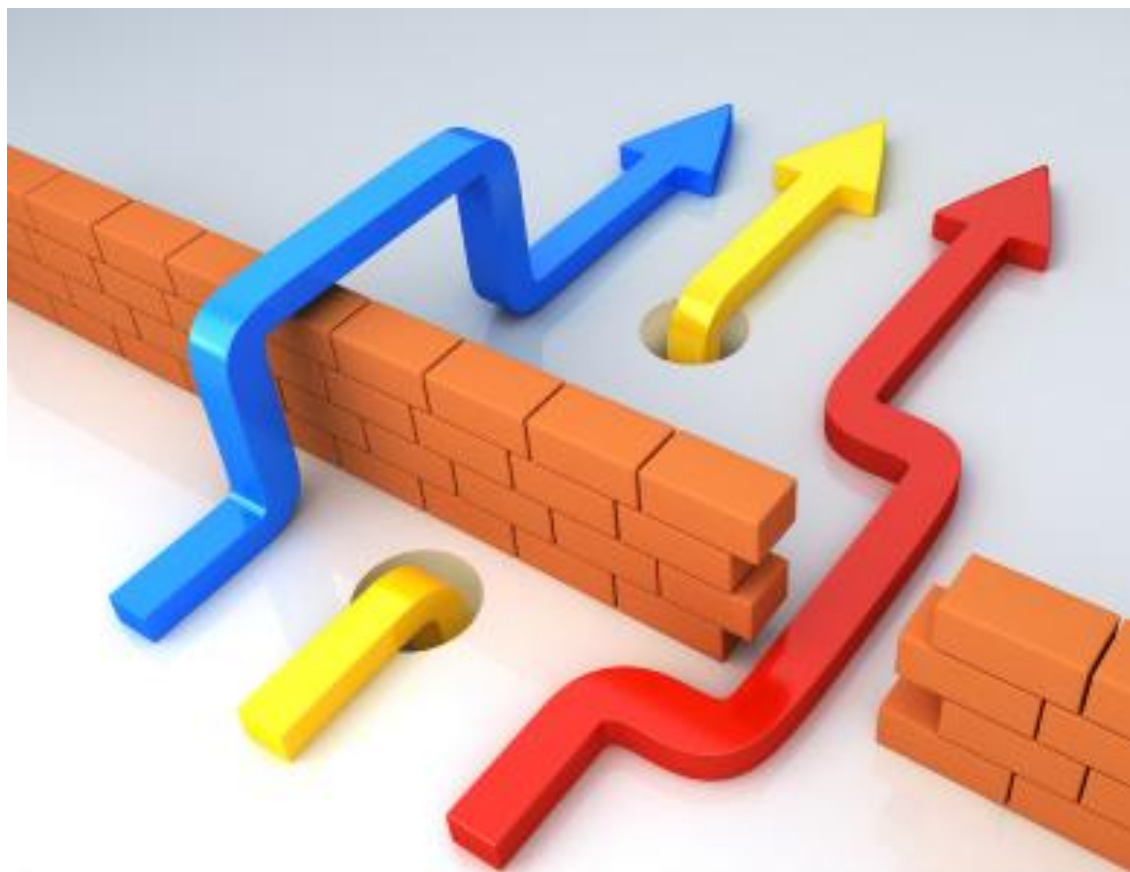
# Отличайте решение от цели



# Придерживайтесь установки «Я ОК – Ты ОК»



# Стратегии поведения





Alshaya  
alshaya.com



# Выбирайте стратегию осознанно





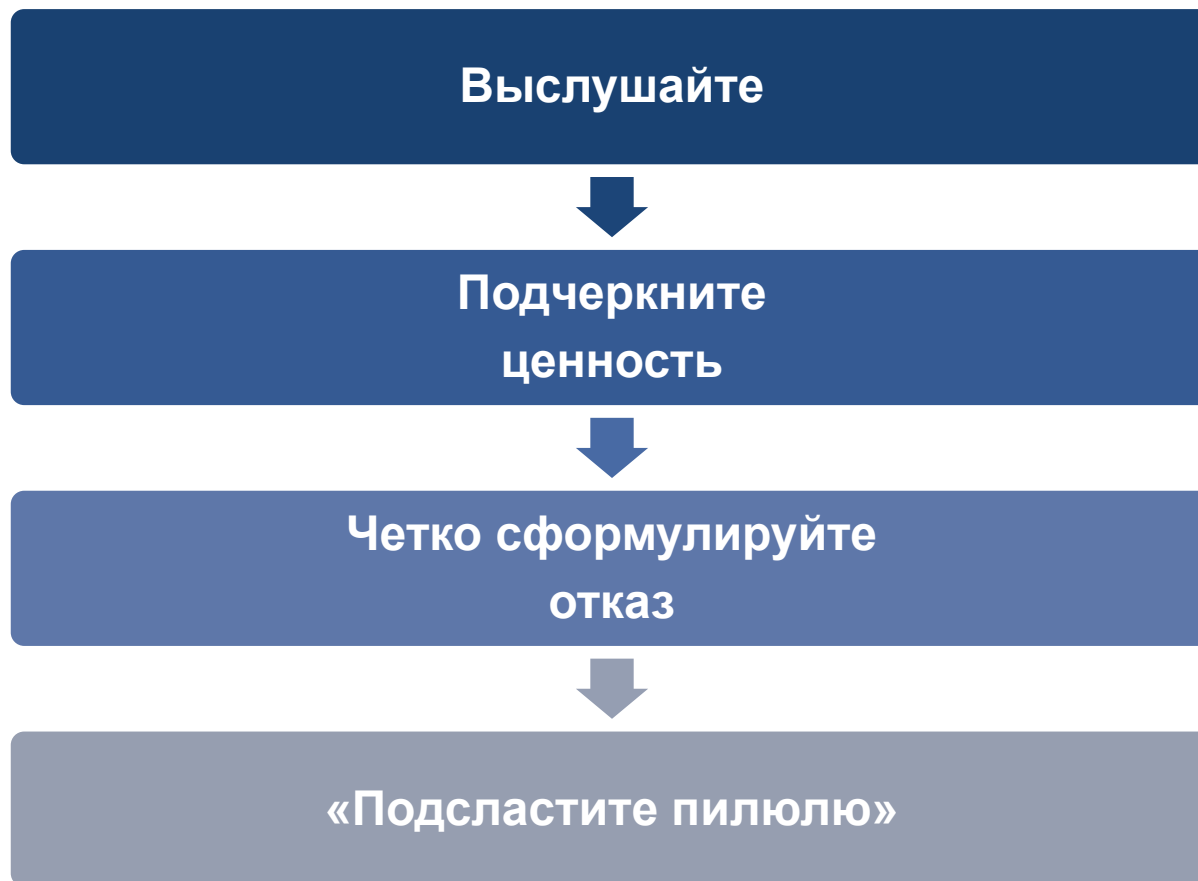


# Что дает ассертивность?

- Ваше мнение будут уважать
- Вы будете эффективнее достигать своих целей
- Вы будете чувствовать себя уверенно, обращаясь к другим за помощью
- Вы будете менее агрессивным по отношению к другим
- Вы будете поддерживать конструктивные отношения с окружающими
- Вам будет легче говорить «нет»



# Как «ассертивно» сказать «Нет»?



# Как «ассертивно» сказать «Нет»?

- Выслушайте. Не бросайтесь отказывать сразу.
  - Дайте понять, что видите ценность в его просьбе.  
*«Я понимаю, что это важная ситуация»*  
*«Мне лестно, что вы обратились ко мне по этому вопросу»*
  - Сформулируйте отказ: должно прозвучать четкое нет. Не говорите «Подумаю» или «Посмотрим». Избегайте избыточных отговорок, достаточно одного весомого аргумента.
  - Подсластите отказ комплиментом, своим предложением решения или мини-уступкой.
-

# Итоги модуля

- Помните о критериях ассертивного поведения
  - Отличайте решения от цели
  - Всегда придерживайтесь установки «Я Ок- ты Ок»
  - Выбирайте стратегию поведения после анализа ситуации
  - Используйте алгоритм конструктивного отказа
-

# Практика!

## Задание 1.

Вспомните конфликтную ситуацию, в которую вы были вовлечены. Проанализируйте поведение обоих участников конфликта. Укажите, какой тип поведения они демонстрировали, и какие установки для них были характерны. Приведите конкретные примеры/цитаты, подтверждающие ваши выводы.

Напишите, что вы могли бы изменить в своем поведении для эффективного разрешения конфликта.

## Задание 2.

Если в течение ближайших двух недель к Вам обратятся с просьбой, которую вы не хотите выполнять, скажите «нет» собеседнику в ассертивном стиле. Запишите Ваш диалог и проанализируйте его на основе информации, полученной на видеоуроке.

---