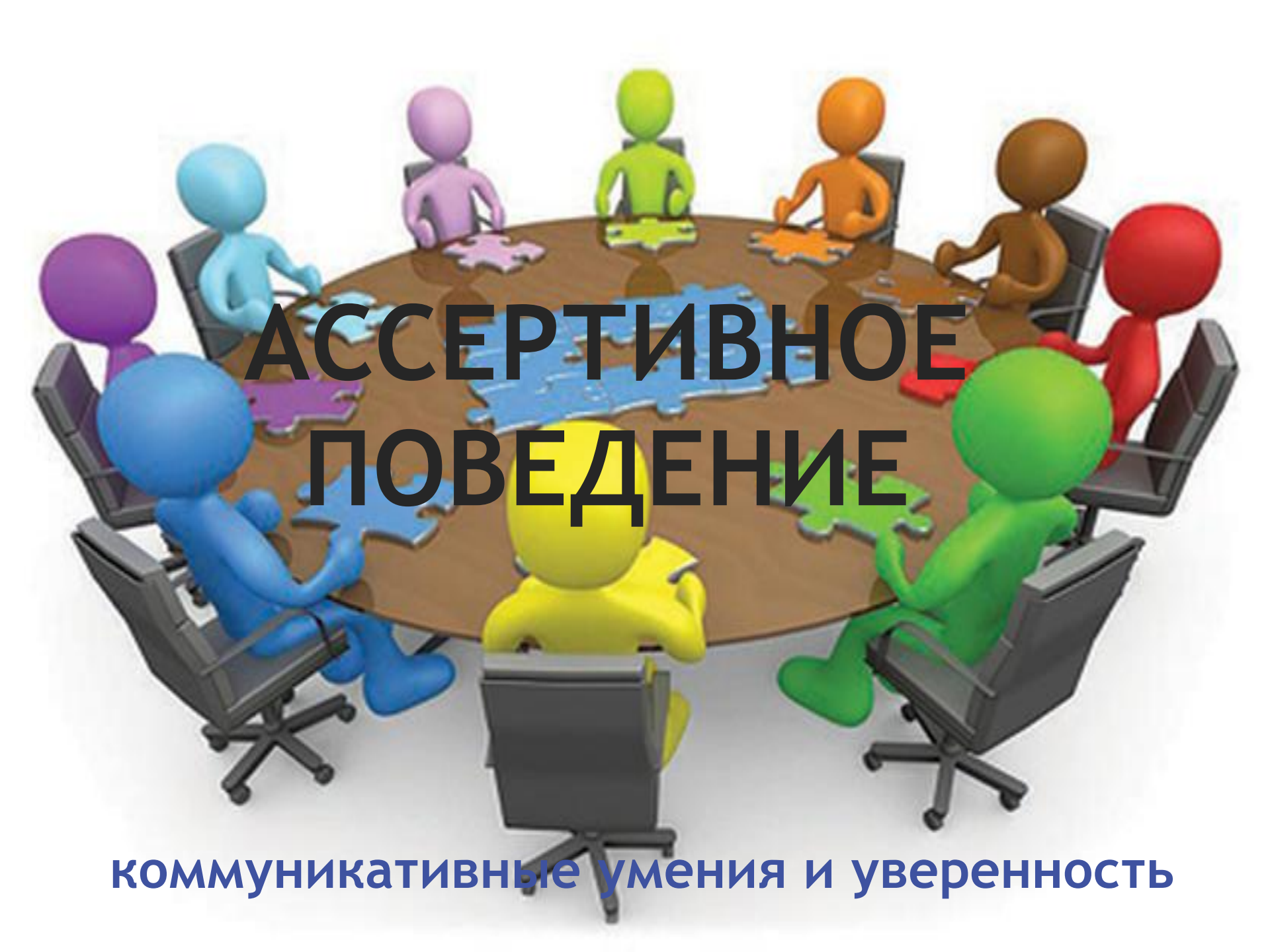


A 3D illustration of ten stylized human figures in various colors (blue, purple, light blue, pink, green, orange, brown, red, yellow, and light green) sitting around a large, round, brown wooden table. They are all focused on assembling a large puzzle that covers the surface of the table. The puzzle pieces are in various colors, including blue, green, orange, and purple. The figures are seated on black office chairs. The background is a plain, light gray.

АССЕРТИВНОЕ ПОВЕДЕНИЕ

коммуникативные умения и уверенность



АССЕРТИВНОСТЬ

- Ассертивность (от англ. assert - утверждать, отстаивать) - это самоутверждающее поведение, включающее в себя способность отстаивать свои права без ущемления прав других людей.
- Ассертивное поведение является антиподом пассивного и агрессивного поведения.
- Ассертивные техники связаны с тренировкой уверенности и коммуникативных умений.

УСЛОВИЯ ЭФФЕКТИВНОСТИ ПРИМЕНЕНИЯ АССЕРТИВНЫХ ТЕХНИК

- Вы должны быть уверены в правомерности своих действий с моральной точки зрения.
- Конечной целью применения ассертивных техник является улучшение отношений и общения.
- Все техники применяются в состоянии спокойствия.
- Выражение своих мыслей должно быть четким и ясным.
- Применение ассертивных техник требует вежливости.

АССЕРТИВНЫЕ ПРАВА

- Я имею право ставить оценку собственному поведению, мыслям и эмоциям и быть за их последствия в ответе.
- Я имею право не объяснять моё поведение.
- Я имею право самостоятельно обдумать, отвечаю ли я вообще или до какой-то степени за решение проблем других людей.
- Я имею право изменить моё мнение.
- Я имею право ошибаться и отвечать за ошибки.
- Я имею право сказать: «Я не знаю».
- Я имею право быть независимым от доброжелательности остальных и от их хорошего отношения ко мне.
- Я имею право принимать нелогичные решения.
- Я имею право сказать: «Я тебя не понимаю».
- Я имею право сказать: «Меня не интересует...».

ТЕХНИКА

«ПЕРМАНЕТНОГО ОТКАЗА»

- Применяется, когда вы имеете законное основание что-либо отклонить.
- Четкий и ясный отказ, который выражен сразу, избавляет от стрессов и сложных проблем в будущем.

Ситуация	Неэффективно	Ассертивно
Нужно отказать	«Отстаньте! У меня нет времени об этом говорить»	«Извините, я не смогу вам помочь. я сейчас занята» "Спасибо, не надо". "Спасибо за ваше предложение, мне это не нужно (жестче - "не интересно").
Просят снова	«Что вы пристаёте? Вы не слышали, что я сказала?»	Выслушайте человека и снова спокойно и вежливо скажите «нет»
Человек не уступает	«Оставьте меня в покое!»	«Пожалуйста, не давите на меня»
Продолжает настаивать	«Вы доводите меня до истерики!»	Извинитесь и уйдите

ТЕХНИКА

«ЗАЕЗЖЕННАЯ ПЛАСТИНКА»

- Техника используется для удовлетворения справедливых требований в ситуациях, когда права закреплены законом.
- Состоит в ясном, корректном, вежливом, однозначном, лаконичном выражении требований.
- Независимо от того, что в этой ситуации говорит противоположная сторона, рекомендуется твердить свое, не позволяя увести себя в сторону, отвлечь от своих интересов.
- После удовлетворения справедливых требований рекомендуется вежливо поблагодарить.

ТЕХНИКА «ПРИЕМЛЕМЫЙ КОМПРОМИСС»

- Необходимо быть спокойным.
- Необходимо с уважением относиться к противоположной стороне, не нападать.
- Необходимо принимать во внимание интересы противоположной стороны и уметь слушать.
- Полезным является проявление самообладания, терпимости и уверенности в возможности прийти к компромиссу.

ТЕХНИКИ РЕАГИРОВАНИЯ НА КРИТИКУ

- Техника «Согласие» используется в ответ на справедливую критику. Рекомендуются сказать «Да, я допустил ошибку и буду стремиться к ее исправлению», «Ты прав, надо было сделать это по-другому».
- Техника «Открытая дверь» используется в ответ на несправедливую критику. Рекомендуются согласиться со всем, что справедливо или близко к истине. Критику следует воспринимать спокойно. Не рекомендуется опровергать взгляды критика и соглашаться с несправедливыми замечаниями. Необходимо спрашивать и уточнять, что собственно его не устраивает.
- Техника «Негативные расспросы» используется в ответ на несправедливую критику. Рекомендуются сказать «Я не понимаю, что плохого в том, что я прямо высказал свое мнение», «Что конкретно вам не нравится в моих действиях».

ТЕХНИКА «АССЕРТИВНАЯ КРИТИКА»

- Лучше не критиковать.
- Если не критиковать нельзя, следует ограничиться лишь описанием поведения.
- Необходимо четко сказать о своих пожеланиях, акцентировать внимание на конкретном поведении, а не на личности поведения.
- Не забывайте похвалить человека за то, что достойно похвалы.
- Соглашайтесь со всем, что правдоподобно.



ТЕХНИКА «ПРОСЬБА ОБ ОДОЛЖЕНИИ»

- Просьбу об одолжении рекомендуется высказать с осознанием того, что вы имеете моральное право просить, заслуживаете поддержки и благодарны тому, кто оказывает помощь.
 - Можете выразить свою благодарность открыто.
 - После оказания вам поддержки можно предложить ответную помощь.
- 

УВЕРЕННОСТЬ

- Уверенность в себе - важная составляющая асертивного поведения.
- Термин «уверенность» происходит от лат. *confidere*, что означает доверие.
- Уверенность - доверие к себе, вера в себя.
- Для развития уверенности необходимо:
 - осознать, как уверенность снижается;
 - научиться проявлять уверенность.

УПРАЖНЕНИЯ «БАНК ДОСТИЖЕНИЙ» И «СПИСОК СИЛЬНЫХ СТОРОН»

- Развить уверенность позволяет создание «списка успехов» или «банка достижений», которыми вы гордитесь.
- Выделите время и составьте список ваших успехов, он должен быть как можно длиннее.
- По аналогии создайте список своих положительных качеств, он также должен быть как можно большим.
- Обращайтесь к этим спискам постоянно, когда ваша уверенность будет снижаться.



УПРАЖНЕНИЕ

«УВЕРЕННОСТЬ И СИТУАЦИЯ»

- вспомните ситуацию, где вам не хватало уверенности в себе.
- Чем была выражена ваша неуверенность: ситуацией, людьми, вами лично?
- Представьте, что вы в той ситуации действуете спокойно и уверенно. Уверенно говорите, уверенно смотрите, уверенно стоите и т.д.



УПРАЖНЕНИЕ

«ЧТО ПРИДАЕТ УВЕРЕННОСТИ»

- ◉ Возьмите бумагу и ручку и составьте список ситуаций, где вы чувствуете себя совершенно уверенно.
- ◉ Далее составьте список ситуаций, в которых вы ощущаете неуверенность.
- ◉ Проанализируйте, что придает вам уверенности в одних ситуациях и снижает ее в других.

УПРАЖНЕНИЕ

«УВЕРЕННОСТЬ В БУДУЩЕМ»

- Закройте глаза, расслабьтесь.
- Вообразите ту ситуацию, в которой вам бы хотелось проявить больше уверенности. Зрительно представьте себя в этой ситуации. Что вы делаете, о чем говорите.
- Если вам предстоит что-либо волнующее, представьте, как вы проходите эту ситуацию уверенно.

УПРАЖНЕНИЕ

«УВЕРЕННЫЙ ВЗГЛЯД»

- Выработывайте у себя уверенный взгляд, который вы спокойно можете перемещать в пределах группы людей.
- Старайтесь, чтобы общая длительность визуального контакта при говорении была не меньше чем при слушании.
- Смотреть надо твердо, уверенно и спокойно, а затем периодически отводить взгляд.

УПРАЖНЕНИЕ «ЗЕРКАЛО»

- Утром подойдите к зеркалу и зарядите себя на весь день, произнося:
- «Какой же я хороший, добрый, красивый, умный, у меня все всегда так хорошо выходит. Я очень люблю себя и окружающих меня людей. Сегодня, когда я увижу своих близких, друзей, знакомых, я встречу их доброжелательной улыбкой. Сегодня очень хороший день. У меня не будет никаких проблем, предо мной откроются все двери и я буду счастливым, сегодня, завтра и каждый день!»

СЧАСТЬЯ И УСПЕХОВ ВО ВСЕХ
БЛАГИХ НАЧИНАНИЯХ!



Спасибо за внимание!