

**МАУ ДПО
«ЦЕНТР НАУЧНО-МЕТОДИЧЕСКОГО
ОБЕСПЕЧЕНИЯ»**



**Семинар с элементами тренинга
по формированию асертивного
(уверенного поведения)
«Будь уверен в себе!»**

**МАУ ДПО «ЦНМО»
2019 г.**

Ассертивность



МАУ ДПО «ЦЕНТР
НАУЧНО-МЕТОДИЧЕСКОГО
ОБЕСПЕЧЕНИЯ»

- *Ассертивность* - это способность человека быть уверенным в себе, умение отстаивать свои мысли и предположения, независимость от влияния внешних факторов и людей.



Ассертивность



МАУ ДПО «ЦЕНТР
НАУЧНО-МЕТОДИЧЕСКОГО
ОБЕСПЕЧЕНИЯ»

Термин «**ассертивность**»
происходит от английского «**assert**» -
настаивать на своем, отстаивать
свои права



Ассертивный человек

- тот, кто отвечает за собственное поведение, демонстрирует самоуважение и уважение к другим, позитивен, слушает, понимает и пытается достичь разумного компромисса

Ренни Фричи



МАУ ДПО «ЦЕНТР
НАУЧНО-МЕТОДИЧЕСКОГО
ОБЕСПЕЧЕНИЯ»



Техники отказа собеседнику



МАУ ДПО «ЦЕНТР
НАУЧНО-МЕТОДИЧЕСКОГО
ОБЕСПЕЧЕНИЯ»

Название техники	Сущность техники	Примеры высказываний	Эффективность использования
Прямолинейное «нет»	Мы просто говорим «нет», уверенно и убедительно, не извиняясь и не оправдываясь	«Нет», «Нет, нет, я не могу это сделать», «Нет, я предпочитаю этим не заниматься»	Удобно использовать в тех случаях, когда мы не хотим раскрывать истинную причину отказа. Мы имеем на это полное право

Техники отказа собеседнику



МАУ ДПО «ЦЕНТР
НАУЧНО-МЕТОДИЧЕСКОГО
ОБЕСПЕЧЕНИЯ»

Название техники	Сущность техники	Примеры высказываний	Эффективность использования
Рефлексивное «нет»	Мы отражаем содержание и/или чувства собеседника, добавляя в конце свое «нет»	«Я понимаю, что для тебя это очень важно, но, к сожалению, я не смогу это сделать»	Эффективно в том случае, когда мы, даже несмотря на понимание проблемы собеседника, не можем и/или не хотим выполнить его просьбу

Техники отказа собеседнику



МАУ ДПО «ЦЕНТР
НАУЧНО-МЕТОДИЧЕСКОГО
ОБЕСПЕЧЕНИЯ»

Название техники	Сущность техники	Примеры высказываний	Эффективность использования
Обоснованное «нет»	Мы говорим «нет» и кратко раскрываем подлинную причину нашего отказа	«Я не смогу это сделать, потому что в ближайшие дни я очень загружен работой»	Эффективно в том случае, если мы имеем серьезную причину для отказа и готовы искренне раскрыть ее

Техники отказа собеседнику



МАУ ДПО «ЦЕНТР
НАУЧНО-МЕТОДИЧЕСКОГО
ОБЕСПЕЧЕНИЯ»

Название техники	Сущность техники	Примеры высказываний	Эффективность использования
Отсроченное «нет»	Мы не даем ответ немедленно, а просим собеседника дать время на обдумывание	«Мне надо подумать. Я скажу тебе позже»	Эффективно в том случае, если мы не уверены в том, что можем выполнить просьбу и/или не можем решить для себя, хотим мы это сделать или нет

Техники отказа собеседнику



МАУ ДПО «ЦЕНТР
НАУЧНО-МЕТОДИЧЕСКОГО
ОБЕСПЕЧЕНИЯ»

Название техники	Сущность техники	Примеры высказываний	Эффективность использования
Компромиссное «нет», или «нет» наполовину	Мы говорим, что в принципе могли бы выполнить просьбу, но при тех условиях, которые нам удобны	«Я не могу сделать это сегодня, но я мог бы это сделать завтра»	Этот отказ эффективен в том случае, если мы искренне готовы выполнить просьбу, но на других условиях

Техники отказа собеседнику



МАУ ДПО «ЦЕНТР
НАУЧНО-МЕТОДИЧЕСКОГО
ОБЕСПЕЧЕНИЯ»

Название техники	Сущность техники	Примеры высказываний	Эффективность использования
Дипломатичное «нет», или «нет» в мелочах	Мы не говорим открыто «нет», а искренне приглашаем к переговорам, выясняя, какую реальную помощь мы могли бы оказать	«Мог бы я помочь тебе как-нибудь по-другому?»	Этот отказ эффективен в том случае, если мы готовы помочь собеседнику, но его условия не совсем нас устраивают. Мы готовы выполнить просьбу в целом, но отказываем в выполнении некоторых деталей, стараясь найти взаимоприемлемое решение

Правила переговоров

- ❖ Позволяйте клиенту говорить
- ❖ Задавайте вопросы
- ❖ Используйте принцип наглядности
- ❖ Сообщайте информацию
- ❖ Активизируйте партнера,
вырабатывайте совместные решения



МАУ ДПО «ЦЕНТР
НАУЧНО-МЕТОДИЧЕСКОГО
ОБЕСПЕЧЕНИЯ»



Умеете ли Вы убеждать?



МАУ ДПО «ЦЕНТР
НАУЧНО-МЕТОДИЧЕСКОГО
ОБЕСПЕЧЕНИЯ»

- ❖ Готовясь к разговору, желательно выписать аргументы. Наиболее сильные из них вставить в начало и конец выступления, самым сильным закончить аргументацию.
- ❖ Использовать объединяющие слова, присоединяясь к партнеру по общению: «Нам с вами известно», «Для нас важно» и т. д.
- ❖ Пользоваться приемом «Да — но...», чтобы ваши аргументы не вызывали возражений.
- ❖ Не подменять аргументы своим мнением.
- ❖ Не советовать, а советоваться. В конце фразы можно задать вопрос: «Договорились?», «Хорошо?».

Формула уверенности:



- ✓ Сознательное создание осанки и мимики уверенного человека.
- ✓ Искусственное привлечение ощущения внутреннего состояния радости.
- ✓ Создание мысленного образа успеха, ощущение себя успешным человеком.

МАУ ДПО «ЦЕНТР
НАУЧНО-МЕТОДИЧЕСКОГО
ОБЕСПЕЧЕНИЯ»



Литература



МАУ ДПО «ЦЕНТР
НАУЧНО-МЕТОДИЧЕСКОГО
ОБЕСПЕЧЕНИЯ»

- Кузнецова Е.А. Занятие с элементами тренинга асертивности «Будь уверен в себе!». - Режим доступа: <https://nsportal.ru/vuz/psikhologicheskie-nauki/library/2014/09/10/zanyatie-s-elementami-treninga-assertivnosti-bud>
- Умение слушать при взаимодействии с родителями. – Режим доступа: <https://infopedia.su/10xb880.html>
- Упражнение «Уверенное, неуверенное и агрессивное поведение». – Режим доступа: <https://www.psyoffice.ru/>
- Упражнение «Нелепая просьба». – Режим доступа: <https://infopedia.su/10xb883.html>
- Техники отказа собеседнику. – Режим доступа: <https://5psy.ru/samorazvitie/tehniki-otkaza-sobesedniku.html>

