

ПРАВИЛА НЕАГРЕССИВНОГО ОТСТАИВАНИЯ СВОЕГО МНЕНИЯ

Вербальные навыки неагрессивного отстаивания своего мнения:

Правило №1.

Реши, чего ты хочешь, и скажи об этом прямо. Помни, что если ты твердо не знаешь, чего хочешь, то на тебя легко влиять (давить).

Правило №2.

Высказывай свою позицию, реакцию на просьбу или требование собеседника вежливо. Например: «Нет, спасибо. Я не хочу...»

Правило №3.

Объясняй свою позицию, оправдывай свои требования или чувства. Например: «С меня хватит, еще немного и ...».

Правило №4.

Учитывай и уважай чувства собеседника, не забудь поблагодарить. Например: «Спасибо за предложение, но...».

Невербальные навыки неагрессивного отстаивания своего мнения:

Правило №5.

Тон голоса. Не мямли и не шепчи. Говори уверенно, громким, спокойным голосом.

Правило №6.

Взгляд. Смотри в глаза собеседнику, а не в пол, не отводи глаз в сторону.

Правило №7.

Мимика. Выражение лица должно соответствовать тому, что ты говоришь. Например, не улыбайся, говоря собеседнику, что злишься.

Правило №8.

Поза. Старайся выглядеть спокойным и не напряженным. Не переступай с ноги на ногу, иначе собеседнику будет казаться, что ты в себе не уверен.

Правило №9.

Жесты. Держи руки свободными и спокойными. Избегай жестов рукой у лица, например: почесывание носа, прикрывание рукой рта, а также сжимание кистей в кулаки и скрещивание рук на груди.

УМЕНИЕ СКАЗАТЬ «НЕТ»

ТЕХНИКИ ОТКАЗА:

- 1) «Наступление» (На любую просьбу, которая противоречит вашим интересам или здравому смыслу, вы отвечаете отказом, потому что на подобные действия имеется запрет. Это запрещают правила, родители и т.д.)
- 2) «Да, но ...» (Вы соглашаетесь, что то, что просят у вас реально, но... (не сейчас, не здесь, есть объективные причины этого не делать.)
- 3) «Выбрать союзника» (Поискать, нет ли в компании человека, который согласен с вами)
- 4) «Перевести стрелки» (Сказать, что вы не принуждаете никого из них, что-либо делать, так почему же они так назойливы?)
- 5) «Сменить тему»