

Iznošenje stavova i mišljenja

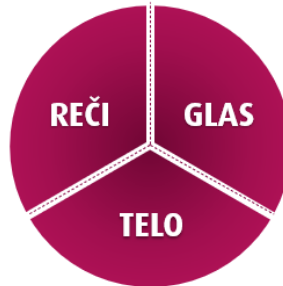
- Stav i 1-3 argumenta:

Čini mi se da...
zasnovano na...

Iz ovih činjenica...
zaključujem...

Moja ideja je... na osnovu...

(Imamo na umu i kontrargumente)



- Staloženo
- Logično
- Jednak ritam
- Racionalno bez previše emocija

- Samouveren stav
- Uspravan položaj tela
- Dobar i direktan kontakt očima



Dolazimo do tehnike koja je u asertivnom spektru na samoj granici između „PULL“ i „PUSH“ tehnika. Čini nam se da ovo radimo svaki dan, ali ipak, nije svako iznošenje stavova ili mišljenja u punoj meri asertivno.

Za početak je vrlo važno da znamo **koji stav želimo da plasiramo**, a potom da ga **iznesemo jasno i koncizno**. Korisno je imati na umu pravilo „**1 stav i 3 argumenta**“. Važno je da svaki stav obrazložimo smislenim argumentima, jer ističući naš stav na tuđ stav ne izaziva nikakav efekat.

Rečenične konstrukcije koje koristimo prilikom iznošenja stavova su: „*Čini mi se da...*“, „*Zasnovano na...*“, „*Iz ovih činjenica... zaključujem...*“, „*Moja ideja je... na osnovu...*“.

Stavove treba da iznesemo staloženo, logično, uz jednak ritam. Važno je da zadržimo „hladnu glavu“ i da stavove iznosimo **racionalno, staloženo i bez previše emocija**. Setite se da je vaš stav jak samo onoliko koliko su vam jaki argumenti. Telesni stav treba da nam je **samouveren** – da su nam leđa pod uglom od 90 stepeni u odnosu na postolje na kome sedimo.

Kada iznesemo stav i argumente koji taj stav podržavaju, treba da stavimo tačku, zastanemo i **pustimo drugoj strani da obradi informacije** koje smo joj preneli i vrati nam svoju povratnu reakciju na naš stav. Moramo se pripremiti i da ćemo dobiti sa druge strane kontra argumente, odnosno da će druga strana moći da proba da pobije argumente koje smo izneli.

Izražavanje potreba



U komunikaciji je nekada vrlo korisno da **izrazimo jasno svoje potrebe** u nadi da će druga strana odgovoriti na te potrebe. To se može učiniti uz rečenice: „*Potrebno mi je...*“, „*Sada bi mi značilo kad bi ti...*“, „*Volelo bih da...*“.

Ova tehnika je više pitanje otvorenosti nego direktivnosti,. Neki ljudi se boje otvaranja jer veruju da ih otvaranje čini ranjivim. Kada ne izrazimo potrebu, zaštitili smo se, ali smo i sprečili da zaista dobijemo ono što nam treba. Ponekada osobe koje izbegavaju da direktno iskažu svoje potrebe pokušavaju da ih zadovolje zaobilaznim, ponekada i manipulativnim načinima.

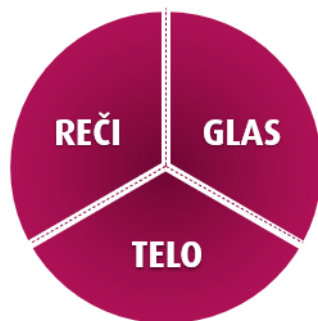
Neki se boje odbijanja druge strane da odgovori na naše potrebe, što jeste realan scenario. Ipak, savetovanjem ove tehnike polazimo od toga da smo odrasli, da imamo kapacitet da se pobrinemo za sebe i kad nam neko kaže: „Žao mi je, ali se ne slažem sa tobom“ i da onda vidimo šta ćemo sa tim. Što smo otvoreniji, povećavamo šansu da dobijemo ono što smo želeli.

Izražavanje emocija

- Jasna emocija I objašnjenje:

Ja sam sada... zato što...

U ovim okolnostima... osećam se...



- Autentično
- Bez prekomernog reagovanja sa tonom
- Usklađeno verbalno i neverbalno



- Stabilan, uspravan položaj tela
- Samouveren
- Direktan kontakt očima



Ukoliko nas tokom komunikacije preplavi određena emocija, naj mudrije bi bilo **zastati, priхватiti je i obznaniti** je sagovorniku. Potiskivanje emocije će nam samo oduzeti energiju i našu dalju reakciju učiniti nedovoljno uverljivom i nedovoljno autentičnom. Važno je da smo tokom komunikacije u kontaktu sa sobom.

Kada izražavamo emocije tokom razgovora trudimo se da emocija koju izražavamo bude **jasna** i da se uz nju **ponudi objašnjenje**. Na primer: „*Ja sam sada...(tužna, ljuta, srećna)...zato što sam....*“ ili „*U ovim okolnostima... osećam se...*“. Izražavanje emocija će nam pomoći da ostanemo u kontaktu sa sobom, učvrstimo kontakt sa sagovornikom i usmerimo energiju na pravi način.

Dok izražavamo emociju važno je da postupamo autentično, bez prekomernog reagovanja sa tonom, uz usklađenu verbalnu i neverbalnu poruku.