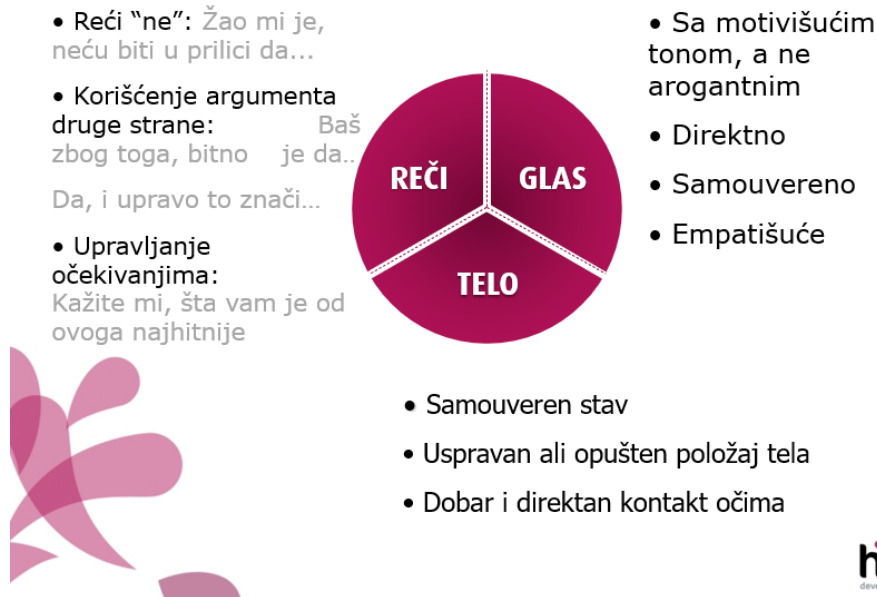


Promena direkcije ili kako reći NE

Promena direkcije



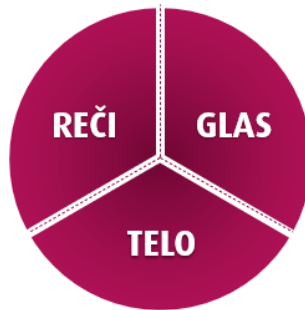
Ovo je podnaslov iza koga se zapravo krije ona stara veština „**Reći ne**“. Asertivnost podrazumeva da se zauzmemo za svoje potrebe i postavimo granice svog pristajanja i nepristajanja. Ne treba da se bojim reakcije druge strane, ukoliko naše „ne“ izgovaramo motivišućim tonom, bez arogancije, direktno, samouvereno i empatišuće.

- Možemo da koristimo sledeće **izraze**: „Žao mi je, neću biti u prilici da...“.
- Da koristimo **argumente druge strane**: „Baš zbog toga, bitno je da...“ ili „Da, i upravo to znači...“,
- Da **upravljamo očekivanjima** „Kažite mi, šta vam je od ovoga najhitnije?“ (kada na primer dobijemo više zahteva od nadređenog, koje ne možemo da obavimo istovremeno).

Izražavanja očekivanja - ključan je način

Izražavanje očekivanja

- Očekujem od tebe...
- Želim da...



- Ne grubo ili arogantno
- Direktno i sa stabilnim glasom
- Svesno



- Samouveren stav
- Uspravan položaj tela, s obe noge na zemlji
- Dobar i direktan kontakt očima



Kada nasuprot potrebama izražavamo svoja očekivanja, znači da smo prethodno probali sa mekim tehnikama i jasno poslali informaciju o tome koja su naša očekivanja. Ovo je nešto direktivnija tehnika i u manjoj meri ostavlja prostora za drugu stranu. Važno je da prilagodimo stav i ton tako da **ne zvučimo grubo** iako smo direktivni.

Podsticaj i pritisak - tek kada smo sve drugo probali

Iznošenje podsticaja i pritisaka

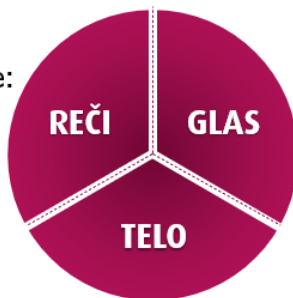
- Pozitivno uslovljavanje:

Ako uspeš..., obezbedićeš sebi...

- Negativno uslovljavanje:

Ako to ne uradiš, moraću da...

- na kraju uradite ono što ste najavili



- Odlučno, sigurno

- Snažno, ako je potrebno, ali ne grubo

- Sa motivišućim ili empatišućim tonom, a ne arogantnim



- Stopala sigurno postavljena na podu
- Uspravan položaj tela
- Snažan kontakt očima



Sada smo na samoj granici između asertivnosti i agresivnosti, ali ipak na sigurnom asertivnom polju. Dešavaju se situacije kada želimo da izmamimo određeno ponašanje druge strane, a da bismo to uspeji ponekad je neophodno da iznesemo određeni podsticaj, ili pak, u nešto manje popularnoj varijanti, pritisak.

Kada izražavamo **podsticaj ili pozitivno uslovljavanje**, onda govorimo „*Ako uspeš..., obezbedićeš sebi...*“. Kao kada nam nadređeni govori da ćemo ostvarenjem targeta dobiti određene benefite (bonuse).

Kada izražavamo **pritisak ili negativno uslovljavanje**, onda govorimo „*Ako to ne uradiš, moraću da...*“ ili „*Ukoliko se ne promeni....sledi...*“. Dovođite rečenicu u skladu sa svojim iskustvima.

Ovo je jaka asertivna tehnika, krajnje direktivna i važno je dobro podesiti **neverbalnu komunikaciju** da ne zvuči grubo, a da ipak budemo shvaćeni ozbiljno. Dok izgovaramo podsticaje ili pritiske treba da zvučimo odlučno, sigurno, ako je potrebno i snažno, ali sa motivišućim ili empatišućim tonom, a ne arogantnim. Kako bismo ostali **dosledni** svojim rečima važno je da na kraju uradite ono što ste najavili.