



تکنیک های قاطعیت و صراحت

Assertiveness Techniques

تدوین:

دکتر محمد علی نعمتی

محقق، مشاور و مدرس در بخش صنعت و عضو هیأت علمی دانشگاه

قاطعیت و صراحت

قدرت بیان، دفاع و یگیری حق خود بدون تعرض به حقوق دیگران



علایم رفتارهای افراد کم رو

- (1) خود را دست کم گرفتن
- (2) حق انتخاب خود را به دیگران دادن
- (3) عدم تمایل به ابراز عقیده
- (4) برقرار نکردن تماس چشمی
- (5) عدم تمایل به بیان احساسات
- (6) احساس رنجش در حضور جمع
- (7) پشت سر دیگران کله و شکایت کردن
- (8) با خود و اشیای دوروبر بازی کردن
- (9) با خود زیر لبی حرف زدن
- (10) پرحرفی کردن و گریه کردن سریع
- (11) موافقت با انجام کارهایی که تمایلی به انجام آن ندارند

مدیریت افراد کمرو

- (1) به آنان بگویید که واجد ارزش های زیادی هستند
- (2) وقتی صحبت می کنند به آنان گوش بسپارید و نگاهشان کنید
- (3) مشارکت آنان را در بحث، ولو اندک ارج نهید
- (4) مسئولیت انجام کاری را به آنان واگذار کنید
- (5) آنان را تشویق کنید که به هنگام نیاز از شما کمک بخواهند

علایم رفتارهای افراد پر خاشگر

- (1) نادیده گرفتن حقوق دیگران
- (2) تحقیر دیگران در حضور جمع
- (3) صحبت دیگران را قطع کردن
- (4) همه تقصیرات را به گردن دیگران انداختن
- (5) انگشت خود را سوی دیگران نشانه رفتن
- (6) تمسخر کردن، پوز خند زدن و ناسزا گفتن
- (7) اخم کردن و چشم غره رفتن به دیگران
- (8) تکان دادن مشت ها و درها را به هم کوفتن

مدیریت افراد پر خاشگر

- (1) به آنان گوش سپارید و در هنگام بحث نگاهشان کنند
- (2) روی مواردی تاکید کنید که با آنان توافق دارید
- (3) به خاطر مشارکت شان از آنان تشکر کنید
- (4) به طور تلویحی نشان دهید که می شود در پایان همه پیروز باشند
- (5) و اینکه می توانند بدون سرزنش دیگران هم به خواسته های خود برسند

علایم رفتارهای افراد قاطع و صریح

- ✓ داشتن فن بیان اثربخش و رسا و شمرده حرف زدن؛
- ✓ واکنش نشان دادن با لحنی دوستانه، اما قاطع و صریح؛
- ✓ داشتن زبان بدن اثربخش و حرکات مثبت و راحت، اما قاطع و صریح؛
- ✓ تماس چشمی حاکی از اطمینان خاطر، بدون خیره شدن توهین آمیز؛
- ✓ ابراز احساسات، عقاید و تقاضاهای خود به طور مستقیم و بدون حب و بغض؛
- ✓ بهادادن به خود در فرایندها و توطئه نکرده و نرنجاندن دیگران؛
- ✓ توانایی و قاطعیت در تصمیم گیری و اطلاع رسانی آن به دیگران؛
- ✓ اگر به هدفشان نرسند، باز هم حس بدی ندارند، چرا که صحیح عمل نموده اند.

- ❖ تکنیک نفوذ مثل حساب پس انداز
- ❖ تکنیک ارجاع به شخص ثالث
- ❖ تکنیک بیان غیرمستقیم هدفشان
- ❖ تکنیک تصمیم آخر توسط مخاطب

تکنیک های قاطعیت و صراحت