******

Разработала:

педагог-психолог

Н.В. Михайлова

Ханты-Мансийск 2022 г.

***Следующие пункты помогут облегчить эту сложную задачу.***

**1. Не улыбайтесь**

Говоря серьезные вещи, обратите внимание, не улыбаетесь ли вы в это время. Наличие улыбки способствует тому, что ваше послание наделяется двойным смыслом – слова начинают казаться уже не такими важными.



**2. Держитесь на том же уровне**

Если кто-либо проходит мимо вашего рабочего места с намерением затеять беседу, лучший способ получить психологическое преимущество – это встать. Таким образом, контакт глаз будет установлен на одном уровне, что определенно придаст уверенности.



**3. Сохраняйте позу**

Если же ваш собеседник, наоборот, начинает разговор, посвященный своим интересам, сидя, постарайтесь по максимуму сохранить ту позу, в которой вы находились до начала беседы. Избегайте одобряющих жестов, наподобие кивания головой в ответ и поддерживающих реплик наподобие “да”, “ага” и т. п.



**4. Не показывайте интереса**

Попробуйте не задавать вопросов, в которых раскрывается ваш интерес: “К какому часу это должно быть выполнено?”, “Когда конкретно вам это нужно?”



**5. Прерывайте собеседника**

Прерывать собеседника – это нормально! Если вы выслушиваете речь полностью, ни разу не перебивая, это только создаст впечатление вашей излишней заинтересованности.



**6. Упреждающий маневр №1**

Как только вы увидите кого-либо на горизонте, и интуиция сразу же подскажет вам, что этот кто-то объявился с очередной просьбой – сразу же дайте ему знать: “Мне известно, чего ты хочешь. Я бы, конечно, с удовольствием тебе помог – однако не могу”.



**7. Упреждающий маневр №2**

Различного рода встречи и совещания – чем не повод покончить с той работой, которой так и жаждут наградить вас другие? Поэтому облегчите себе жизнь, поставьте всех в известность: “Вынужден сообщить всем, что в течение следующих двух недель я буду предельно занят. Прошу прощения, никаких посторонних дел в своем графике допустить не смогу”.



**И последнее: Воспользуйтесь самым прямым способом сказать «нет»:**

**«Извините, но нет. Я не смогу!»**



**Шаг 1**
Чтобы отказать, нужно обладать внутренней решимостью сделать это. Нащупайте, почувствуйте свою решимость. Если она маленькая – увеличьте ее. Подумайте, чего на самом деле добивается ваш партнер, насколько он честен с вами, какие негативные последствия принесет вам вынужденное согласие. Скажите сначала самому себе: «Нет, я этого делать не буду, и сейчас сообщу об этом».

**Шаг 2**
Говорите «Нет», используя местоимение «Я»: «Я этого делать не буду», «МНЕ это не подходит» и т.п. После этого кратко и четко поясните, почему это именно так, обоснуйте отказ. А чтобы ваш отказ был действительно убедительным, обратите внимание на свою позу, интонацию – они должны быть уверенными, не заискивайте, не извиняйтесь (перечитайте «Психологические права человека»).

**Шаг 3**
Теперь спокойно выслушайте возражения партнера. Это вполне естественно, с первого раза никто не оставит попыток вас переубедить. Ничего страшного. Озвучьте свою позицию еще раз (и два, и три, эта техника именно поэтому называется **«Заезженная пластинка»**) – «Да, я Вас понял, но делать этого все равно не буду, потому что…». Далее следуют ваши аргументы.