

МОДЕЛІ ПОВЕДІНКИ



Пасивна поведінка

- Людина нічого не робить для ствердження своїх прав.
- Поступається іншим, нехтуючи своїми інтересами.
- Завжди у всьому поступається.
- Зберігає мовчання, коли її щось дратує.
- Багато вибачається.

Пасивна поведінка

- Пасивні почуття:
 - безпорадність
 - образа
 - розчарування
 - тривога

- Наслідки пасивної поведінки:
 - не отримуєш бажане
 - накопичується злість
 - відчуваєш самотність
 - утискаються твої права

Агресивна поведінка

- **Захищає свої права, не піклуючись про права інших.**
- **Завжди ставить себе на перше місце за рахунок інших.**
- **Пригнічує оточуючих.**
- **Досягає своїх цілей за рахунок утиску інших.**



Агресивна поведінка

■ Агресивні почуття:

- Злість
- знервованість
- жорстокість
- відчуття провини



■ Наслідки агресивної поведінки:

- відчуваєш перевагу над іншими
- принижуєш інших
- ти виграєш за рахунок інших
- відчуваєш самотність

Впевнена/самостверджуюча поведінка

- Людина не дозволяє порушувати свої права, але й не утискає права інших.
- Поважає себе та інших.
- Уміє як слухати інших, так и говорити сама.
- Уміє висловлювати як позитивні, так і негативні почуття.
- Поводить себе впевнено, але не надто наполегливо.

Асертивна/самостверджуюча поведінка

■ Почуття впевненості:

- поважаєш себе
- впевнений у собі
- контролюєш ситуацію
- тебе поважають інші

■ Наслідки впевненої поведінки:

- не зачіпаєш інших
- зростає самоповага
- поважаються як твої права, так і права інших
- виграєте обидва

Асертивна поведінка

4 етапи, які необхідні для набуття навичок впевненості:

- Пояснить свої почуття і проблему. Скажіть, що Вас у цьому турбує.
- Сформулюйте своє прохання (яким би Ви хотіли бачити розвиток ситуації).
- Запитайте, яке ставлення Вашого співбесідника до Вашого прохання. Попросіть його описати, що він відчуває або думає з приводу Вашого прохання. Отримайте зворотню реакцію.
- Подякуйте, якщо Ваш співбесідник згоден виконати Ваше прохання.

Универсальная модель изменения поведения

Прочаска, ДиКлименте

Стадии изменения поведения:

- Преднамерение
- Намерение
- Решение
- Действие
- Поддержание
- Рецидив

Схема принятия решения

- 1 шаг – осознать, что ситуация требует взвешенного решения
- 2 шаг – собрать информацию
- 3 шаг – сформулировать варианты возможного решения (3 и более)
- 4 шаг – проанализировать возможные последствия
- 5 шаг – принятие окончательного решения