

ASERTYWNOŚĆ

„...akceptuję siebie, choć widzę też własne wady...

...akceptuję innych, choć widzę ich wady...

...jestem tak samo ważny jak inni ludzie...”

Trzy style zachowania

1. Uległy (wycofany):
„Druga osoba jest ważniejsza niż ja”
2. Agresywny (intruzywny):
„Jestem ważniejszy od innych”
3. Asertywny
„Jestem tak samo ważny jak inni ludzie”

Dlaczego zachowujemy się ulegle, lub agresywnie, a nie asertywnie?

Ludzie nie zachowują się asertywnie, bo:

- ▣ przeważnie chcą być kimś innym
- ▣ Czują się zbyt słabi w porównaniu z innymi
- ▣ Są nieufni w stosunku do ludzi

Dlaczego zachowujemy się ulegle, lub agresywnie, a nie asertywnie?

Osobiste ograniczenia utrudniające zachowania asertywne:

1. Negatywne zdanie na własny temat
2. Wygórowane warunki asertywności
3. Katastrofizowanie
4. Normy i powinności
5. Samokarcenie po próbie asertywnego działania

asertywność

To zdolność do bycia sobą, wyrażanie swoich prawdziwych uczuć, myśli, pragnień, postaw, ale w sposób, który respektuje prawa innych do tego samego.

To „złota ścieżka” pomiędzy uległością a agresją.

Asertywność

postawa - zachowanie

JA OK. - TY NIE OK.

Zachowanie agresywne

JA OK. - TY OK.

Zachowanie asertywne

JA NIE OK. - TY OK.

Zachowanie uległe

**JA NIE OK. - TY NIE
OK.**

Zachowanie
lekceważące

Zachowanie asertywne

To takie zachowanie, które pozwala właścicielowi bronić swoich interesów, ale bez krzywdzenia drugiej osoby, bez naruszania jej psychologicznego terytorium, z zachowaniem szacunku dla jej osobistej godności.

Cechy zachowania asertywnego:

- ▣ Szacunek dla siebie i innych
- ▣ Zachowanie bezpośrednie
- ▣ Zachowanie stanowcze
- ▣ Zachowanie uczciwe
- ▣ Nie zawiera treści nastawionych na skrzywdzenie drugiej osoby (pozytywna intencja)

Jeśli chcesz zachowywać się asertywnie:

- ▣ Używaj otwarcie słów tak i nie
- ▣ Nie przepraszaaj, jeśli nie zawiniłeś
- ▣ Nie usprawiedliwiał się, ani nie tłumacz nadmiernie, natomiast wyjaśniaj innym powody swojego postępowania, jeśli chcesz być dobrze zrozumiany
- ▣ Nie napadaj na rozmówcę, nie strasz go, nie poddawaj w wątpliwość wartości jego charakteru lub umysłu
- ▣ Używaj komunikatów typu JA, a nie komunikatów typu TY
- ▣ Mów jasno i wprost, o co Ci chodzi

Jeśli chcesz zachowywać się asertywnie:

- ▣ Staraj się nie kłamać – masz prawo być sobą, nie wstydź się siebie, nawet jeśli popełniasz błędy
- ▣ Gdy jesteś atakowany – broń się. Nie pozwalaj na naruszanie swojej godności osobistej. Nie zgadzaj się, aby ktoś traktował Cię w sposób raniący twoje uczucia
- ▣ Pytaj otwarcie, gdy czegoś nie rozumiesz
- ▣ Mów, że nie wiesz, gdy czegoś nie wiesz
- ▣ Mów, że nie chcesz o czymś mówić, jeśli nie chcesz o tym mówić.

5 asertywnych praw osobistych wg Herberta Fensterheima

1. Masz prawo do robienia tego, co chcesz – dopóty, dopóki nie rani to kogoś innego.
2. Masz prawo do zachowania swojej godności poprzez asertywne zachowanie – nawet, jeśli to rani kogoś innego – dopóty, dopóki twoje intencje nie są agresywne, lecz asertywne.

5 asertywnych praw osobistych wg Herberta Fensterheima

3. Masz prawo do przedstawiania innym swoich próśb – dopóki, dopóty uznajesz, że druga osoba ma prawo odmówić.
4. Istnieją takie sytuacje między ludźmi, z których prawa nie są oczywiste. Zawsze jednak masz prawo do przedyskutowania tej sprawy z drugą osobą i wyjaśnienia jej.
5. Masz prawo do korzystania ze swoich praw.

Asertywny sposób rozwiązywania sytuacji konfliktowych OWPS

O – opisz sytuację lub zachowanie –

„kiedy ty...kiedy coś....kiedy ja....”

W – wyraż bez oceniania swoje myśli, uczucia, dotyczące danej sytuacji lub zachowania –

„Myślę...odczuwam...”

P – podaj jedną lub dwie zmiany zachowania, których oczekujesz od danej osoby –

„wolałbym...chciałbym...”

S – sformułuj skutki tych działań dla danej osoby, określając wtedy, co ty zrobisz –

„Jeśli...to ja zrobię....”

Kiedy używać umiejętności asertywnych?

- ▣ Sytuacja – Czy ta sytuacja nie odpowiada mi lub grozi naruszeniem moich praw?
- ▣ Miejsce – kontakty prywatne, publiczne zawodowe?
- ▣ Czas – tuż po pojawieniu się problemu, ale pamiętaj, że dojście do rozwiązania lub kompromisu wymaga czasu
- ▣ Własny stan emocjonalny?
- ▣ Relacje łączące mnie rozmówcą

Kiedy używać umiejętności asertywnych?

- ▣ Obrona swoich praw w sytuacjach społecznych i kontaktach osobistych
- ▣ Oceny – wyrażanie i przyjmowanie krytyki i pochwał
- ▣ Wyrażanie prośb
- ▣ Wyrażanie uczuć
- ▣ Wyrażanie opinii
- ▣ Odmowa czyjejs prośbie
- ▣ Kontakt z autorytetem
- ▣ Naruszanie terytorium i granic osobistych

Wyrażanie opinii, krytyki, pochwały:

z którą się zgadzam:

„Mam takie samo zdanie jak ty w tej sprawie.”

„Całkowicie się zgadzam z twoją opinią.”

„Myślę podobnie jak ty.”

„ja też tak o sobie myślę

z którą się nie zgadzam:

„Mam zupełnie inne zdanie w tej sprawie.”

„Myślę o tej sprawie całkiem inaczej.”

„W tym temacie całkowicie różnimy się poglądami.”

„Myślę o sobie zupełnie inaczej.”

Asertywna odmowa prośbie drugiej osoby

- ▣ Słowo nie
- ▣ Jasne stwierdzenie, jakie są moje zamiary
- ▣ Krótkie wyjaśnienie

„Nie, nie pożyczę ci tej książki, ponieważ z zasady nie pożyczam książek.”

„Nie, nie opowiem ci, co mi powiedział Marek, ponieważ prosił mnie o dyskrecję.”

Wyrażanie swojego niezadowolenia

Kiedy TY ... (opis zachowania innej osoby, które wywołuje twoje niezadowolenie)

Ja ... (opis swojego niezadowolenia i innych uczuć)

„Denerwuje mnie kiedy ty ...”

„Nie podoba mi się, że ty ...”

„Nie zgadzam się na to, żebyś ty ...”

Bibliografia

- ▣ Cialdini, R. (1996). *Wywieranie wpływu na ludzi*. Gdańsk: GWP.
- ▣ Ekman P., Davidson R.J., (2000). *Natura emocji. Podstawowe zagadnienia*. Gdańsk: GWP
- ▣ Chomczyńska – Miliszkiewicz, M., Pankowska D. (1995). *Polubić szkołę. Ćwiczenia grupowe do pracy wychowawczej*. Warszawa: WSiP.
- ▣ Griffin E. (2003). *Podstawy komunikacji społecznej*. Gdańsk: GWP (cz.3 i cz.5)
- ▣ Grzesiuk, L., Trzebińska, E. (1979) *Jak ludzie porozumiewają się?* Warszawa: Nasza Księgarnia.
- ▣ Johnson, D.W. (1992). *Podaj dłoń*. Warszawa: Wyd. PTP.
- ▣ Jakubowska, B., Jakubowski, J., Łapyciewicz, A., Rylke, H. (red.). (1987). *Ja i inni*. Warszawa: WSiP.
- ▣ Leary M., Kowalski R. (1999). *Wywieranie wrażenia na innych. O sztuce autoprezentacji*. Gdańsk: GWP
- ▣ Stewart J. (2000). *Mosty zamiast murów. O komunikowaniu się między ludźmi*. Warszawa: Wyd. Nauk. PWN (cz1,2,5,6)
- ▣ Szejnberg A. (2002). *Podstawy komunikacji społecznej w edukacji*. Wrocław: wyd. ASTRUM
- ▣ Retter H. (2005). *Komunikacja codzienna w pedagogice*. Gdańsk: GWP
- ▣ Zaborowski, Z. (1985). *Trening interpersonalny*. Wrocław: Wyd. Zakł. Narodowy im. Ossolińskich.