

**Asertywność To Trudna Sztuka,
Której Trzeba Się Uczyć,
Bo Nikt Nie Ma Jej Opanowanej
Od Urodzenia**

Asertywność to sposób komunikowania się z innymi osobami. Oznacza bezpośrednio, uczciwe i stanowcze wyrażanie swoich uczuć, postaw, opinii lub pragnień, w sposób respektujący uczucia, postawy, opinie, prawa i pragnienia drugiej osoby

Oto 9 zasad asertywności:

1. Podstawą asertywnego zachowania jest stanowczość, uczciwość, bezpośredniość i brak chęci skrzywdzenia innej osoby.
2. Twoje prawa są jednocześnie prawami innych osób. Pamiętaj o założeniu „Moje prawa są ważne i twoje prawa są ważne”.
3. Odmawiając stosuj techniki: jujitsu, zdartej płyty, zmiękczenia i uprzedzania.
4. Nie tłumacz się, nie pouczaj i nie przeprasza rozmówcy.
5. Asertywna odmowa przełożonemu jest reakcją na prośbę, a nie na polecenie służbowe
6. Nie naruszaj terytorium psychologicznego rozmówców.
7. Wyrażanie swoich uczuć jest bardziej skuteczne niż obwinianie lub atakowanie rozmówcy.
8. Tłumiony gniew może prowadzić do niespodziewanego wybuchu złości.
9. W kontaktach zawodowych i prywatnych otwarcie używaj słów TAK i NIE.



Punktem wyjścia do asertywności jest :

ZAAKCEPTOWANIE SAMEGO SIEBIE



ASERTYWNOŚĆ WOBEC SIEBIE



BYCIE ASERTYWNYM WOBEC INNYCH

Podstawowym elementem zachowania asertywnego jest pozytywne myślenie o sobie, własnych działaniach oraz **szczerze wyrażanie uczuć**.

Jak w takim razie zbudować asertywną odmowę, która nie wpłynie negatywnie na nasze relacje z innymi? Posłuż się następującymi elementami, zachowując podaną kolejność:

1. Słowo **NIE**
2. **Informacja** o tym, że nie spełnimy prośby naszego rozmówcy/nie przyjmujemy jego propozycji
3. **Uzasadnienie** naszej decyzji
4. **Ewentualne zmiękczenie**

Siła całości komunikatu zawiera się w tym, że pozwala asertywnie wyrazić odmowę podając jako uzasadnienie **PRAWDZIWE** powody w sposób, który nie budzi zastrzeżeń co do wiarygodności komunikatu i nie kładzie się cieniem na relacji. Oczywiście pod warunkiem, że obie strony rozumieją, iż każdy ma prawo zarówno prosić, jak i odmawiać - konieczne są partnerskie, zdrowe relacje, które - paradoksalnie - często najtrudniej znaleźć wśród najbliższych, rodziny.

W czym tkwi siła poszczególnych elementów?

- **słowo NIE** - odpowiada za stanowczość komunikatu, zarazem bezpośrednio i uczciwie pokazując już na początku, jaka jest nasza decyzja. To też najtrudniejsza część zdania, bo zwykle nawykowo zaczynamy od zmiękczenia - np. "Niestety, ale...". Jak zobaczycie poniżej popełnia się w ten sposób aż dwa błędy. Staraj się ćwiczyć wyrażanie odmowy rozpoczynającej się na "nie", pamiętając o tym, że możesz ją zmiękczyć stosując odpowiedni ton głosu i pozytywną mowę ciała.
- **informacja o decyzji** - to krótka informacja, że nie postąpimy w oczekiwany sposób, domykająca słowo "nie" i formułująca wprost nasze stanowisko, nie pozostawiając rozmówcy pola do dyskusji.

- **uzasadnienie** - przekazanie prawdziwych powodów odmowy przy użyciu odpowiednich słów. Dzięki temu nasza odmowa staje się zrozumiała i czytelna, minimalizując możliwość obrażenia się czy też poczucia niesprawiedliwości u drugiej osoby. Słowa które są bardzo często nadużywane, a których używać nie wolno to: "nie mogę", "muszę", "niestety", "chciałbym, ale...", "kiepska sprawa, bo...". Zamiast nich stosuj np. takie jak: "chcę", "wolę", "postanowiłem", "mam zamiar", "zdecydowałem".
- **ewentualne zmiękczenie** - ewentualne, ponieważ zwykle stosujemy je w rozmowie z bliskimi, ważnymi dla nas osobami, przy innych okazjach pomijając.

Jeśli sam nie określam swoich granic i praw, inni robią to za mnie i nie koniecznie musi mi się to podobać. Rodzić się może gniew i agresja.

Asertywne zachowanie to takie, gdy po nim wzrasta, choćby minimalnie, poczucie szacunku do siebie.

Asertywność nie jest wrodzona, ale nabyta !!

Asertywność to :

1. przyjmowanie odpowiedzialności za własne życie i dokonywane wybory, a niepoddawanie się
Czy kierowanie wyborami innych,
2. nabyta umiejętność nawiązywania kontaktów i współżycia z innymi ludźmi,

3. umiejętność wyrażania siebie w sposób jasny i bezpośredni,
4. szacunek dla punktu widzenia rozmówcy oraz wobec samego siebie,
5. świadomość swoich wad i zalet,
6. umiejętność mówienia "miękkiego" TAK /NIE,
7. sztuka mówienia świadomego TAK / NIE,
8. umiejętność postrzegania siebie takim, jakim się jest,
9. to umiejętność bycia sobą.

Koncentruj się na zadaniu, celu, który chcesz osiągnąć, a nie na partnerze akcji i jego cechach, na sobie i swoich cechach lub na wzajemnej relacji.

Nie uruchamiaj osobistych kompleksów społecznych (że ktoś cię niewystarczająco szanuje, że Krzywo popatrzył, że coś o tobie pomyśli, etc...).

Spokojnie, ale stanowczo, powiedz co chcesz, wyegzekwuj to, bezosobistych komentarzy,

Wyjdź i zajmij się swoimi sprawami, nie roztrząsając tego co było.

Rady:

Rozpoznaj w sytuacji społecznej swoje prawa, pamiętaj, że masz też prawo do proszenia o coś.

Skorzystaj z tych praw, koncentrując się wyłącznie na zadaniu, celu, który chcesz osiągnąć.

Nie naruszaj praw innych.

Zachowuj się stanowczo, ale łagodnie. Pamiętaj o uśmiechu.

Mówienie, porozumiewanie się w sposób asertywny to :

1. mówienie prawdy,
2. to przyjmowanie odpowiedzialności za swoje życie, wybory,
3. to podejmowanie własnych decyzji, a nie bierne przyjmowanie życia,
4. to znalezienie kompromisu, aby żadna ze stron nie czuła się pokrzywdzona,
5. to przeanalizowanie każdej sytuacji konfliktowej; odpowiedzenie sobie na pytanie:
co mogłam/mogłem zrobić/powiedzieć, aby powstrzymać/załagodzić konflikt ?

OBRONA PRAW OSOBISTYCH

Najważniejsze prawo indywidualne to prawo do bycia sobą. Oznacza dysponowanie swoim czasem, energią, dobrami materialnymi zgodnie z własnym interesem, ale nie naruszając praw innych.

Każdy powinien wyznaczyć i bronić swoje "terytorium psychologiczne": czyli to co należy do mnie i zależy ode mnie. Najczęściej problemem jest ODMAWIANIE. Boimy się mówić "NIE" w obawie przed gniewem, utratą sympatii, odrzuceniem lub, co jest poważniejszym problemem, rodzi się z tego powodu poczucie winy.

Jeśli nie mówisz "Nie", wtedy, gdy tak czujesz, rodzi się w tobie złość i oskarżanie partnera. Im dłużej taka sytuacja trwa, tym bardziej zapominasz o obronie siebie, a zaczynasz atakować partnera, zadawać mu ból i niszczyć jego "terytorium".

Relacje oparte na nie informowaniu otoczenia czego NAPRAWDĘ chcę dla siebie doprowadzają do nie możliwości porozumienia się.

Człowiek asertywny bierze ODPOWIEDZIALNOŚĆ ZA SIEBIE: informuje jasno czego chce, Czego nie chce, jakie stawia warunki o czym sam decyduje, na co pozwala wobec siebie.

Odmawiaj wprost, powiedz słowo "nie", podaj, jeśli to możliwe, powód, ale nie tłumacz się, nie przepraszaaj, nie usprawiedliwiaj, nie miej pretensji(nie atakuj drugiej osoby).

Informuj, a nie proś o pozwolenie na nie zrobienie czegoś.

Czasem, wiedząc, że w jakiejś sytuacji chcesz odmówić, możesz o tym uprzedzić partnera. Ułatwia to potem odmowę (Np. uprzedzasz kolegów, że nigdy nikomu nie pożyczysz książki, bo taką masz zasadę).

Im więcej otoczenie wie na twój temat; jakie masz upodobania, czego nie znosisz, jakie masz poglądy etc., tym łatwiejsze i konstruktywne stają się relacje z nim. Czasem nie możemy odmówić lub dokonujemy WYBORU nie odmawiania. Jeśli świadomie jesteś nie asertywny, to oznacza, że np. realnie oceniasz możliwości danej sytuacji lub, ze względu na ważne dla ciebie wartości, rezygnujesz z obrony swojego "terytorium".

Najważniejszą wskazówką czy jesteś czy też nie jesteś asertywny, jest poczucie, że nie jesteś przez nikogo ZMUSZANY do określonego postępowania, że robisz tylko tyle ile SAM CHCESZ i że nie czujesz się bezradny lub wściekły na otoczenie za to, że cię zmusza do czegoś.

INICJATYWA W KONTAKTACH TOWARZYSKICH

Problemem najczęściej pojawiającym się w nawiązywaniu nowych kontaktów jest OBAWA I WYOBRAŻENIA o tym, że otoczenie może nas postrzegać NEGATYWNIE. Związane one są z własnym poczuciem, już od dawna w nas ugruntowanym, o naszej wartości (albo jest ono wysokie lub wystarczająco duże albo poważnie zaniżone). Trudność w nawiązywaniu nowych znajomości zazwyczaj mają osoby z niskim lub zaniżonym poczuciem wartości.

Trening asertywności nie przewiduje zmiany takiego przekonania o sobie, jest to praca nad zmianą osobowości i przynależy do obszaru psychoterapii. Jednak można sobie pomóc, stosując

Zasady asertywności:

Staraj się **NIE KONCENTROWAĆ** na tym *CO* ktoś o tobie pomyśli, ale postaw sobie kilka pytań w związku z sytuacją i nowo poznawanymi ludźmi:

1. Czy robisz w tej chwili to, na co masz ochotę?
2. Czy udajesz kogoś, kim wcale nie jesteś, żeby sprzedać nieprawdziwy, tylko w twoim przekonaniu lepszy, obraz siebie ?
3. Czy twoje zachowanie jest otwarte, zgodne z motywami, którymi się powodujesz i czytelne dla partnera?

W koncepcji asertywności szczerść i otwartość nie jest zarezerwowana tylko dla relacji z bliskimi. Przez to, co powiesz i jak się zachowasz możesz powiedzieć: to jestem ja.

Jeśli mnie akceptujesz takim, jakim jestem, w porządku. Jeśli nie, to trudno.

Czasem krytyka jest zaskakująca:

Czuąc się całkiem zaskoczonym, nie masz natychmiastowej odpowiedzi: w pośpiechu

Wyrzucamy szybko z siebie coś, czego potem żałujemy:

Skoro nie wiesz co powiedzieć, najlepiej powiedz to rozmówcy!

**“ Jestem zaskoczony tym, co powiedziałaś, nie wiem, co ci odpowiedzieć.
Chciałbym się chwilę zastanowić, za nim ci odpowiem.”**

Mało jest w życiu sytuacji, wbrew temu, co nam się powszechnie wydaje, żeby konieczna była NATYCHMIASTOWA reakcja. Zachowanie godności wymaga, między innymi, reagowania w SWOIM tempie.

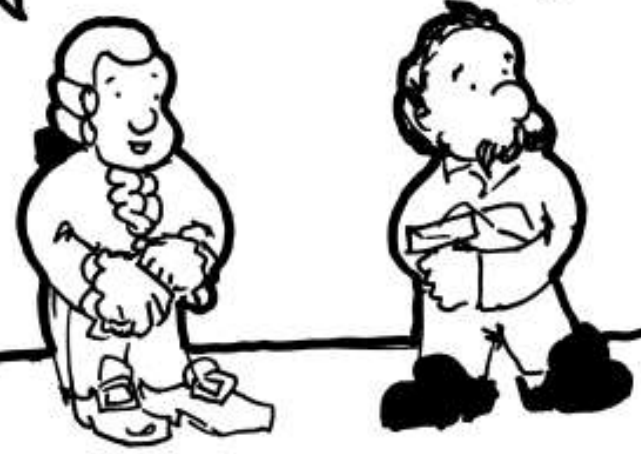
FRYDERYKU,
ZNAŁAZEM CIEKAWÉ
SZKOLENIE Z ASERTYW-
NOŚCI, MOŻE SIĘ ZAPISZESZ.

NIE

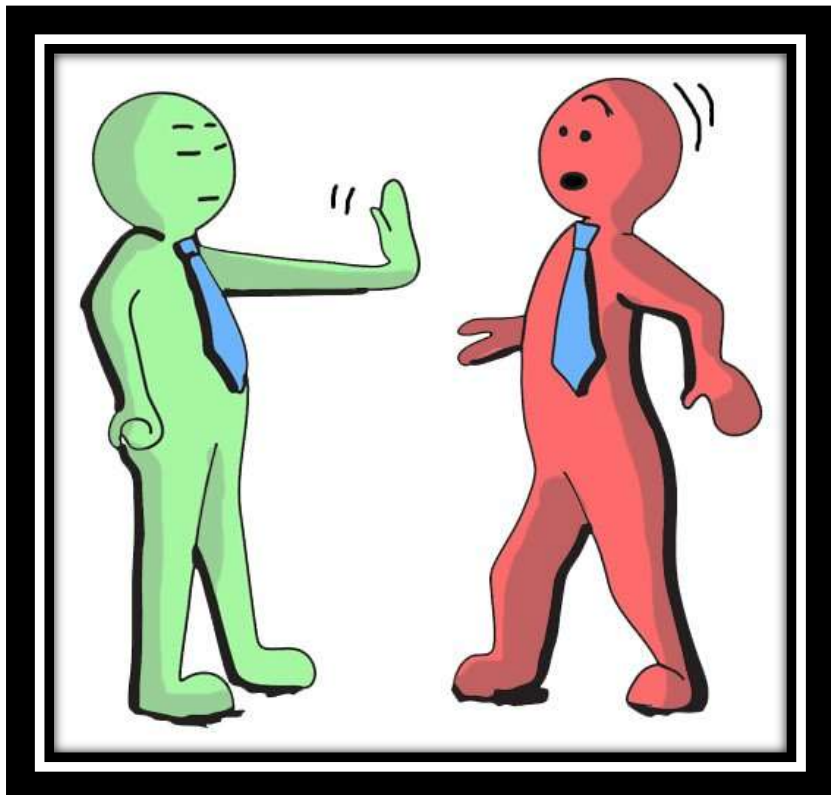


A MOŻE
JEDNAK

NIE



MR

A cartoon illustration within a black frame. A robber in a grey striped suit, a checkered hat, and a black mask holds a handgun pointed at a man in a white patterned suit and a white hat. The man has his hands raised in the air. A speech bubble from the robber says "Wyskakuj z forsy!". A thought bubble from the man says "NIE !!!".

Wyskakuj z forsy!

NIE !!!

Asertywność
Sztuka mówienia "nie"

www.demotywatory.pl