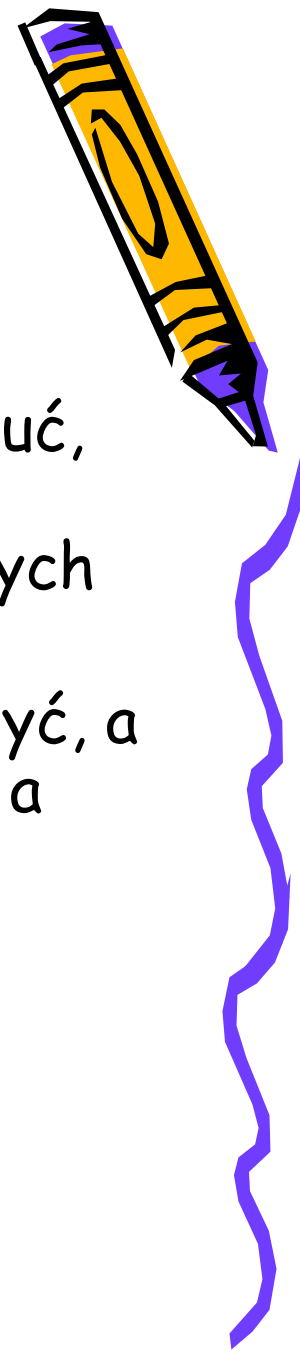


Trening asertywności

Katarzyna Pawlusek



- Asertywność to sztuka wyrażania naszych uczuć, myśli i życzeń oraz dbania o przestrzeganie należnych nam praw - bez naruszania praw innych osób.
- Asertywność to umiejętność, którą można nabyć, a nie cecha osobowości, z którą jedni się rodzą, a drudzy nie.
- Trening asertywności sprawia, że częściej reagujemy asertywnie niż pasywnie lub agresywnie.



- Nabycie umiejętności asertywnego zachowania nie oznacza, że zawsze musimy reagować asertywnie. Są sytuacje, w których właściwa jest reakcja agresywna, na przykład wówczas gdy coś zagraża naszemu życiu lub własności. Asertywność oznacza więc także umiejętność oceny sytuacji, w której należy przyjąć postawę asertywną.



Podstawowe prawa asertywności

- Masz prawo być traktowany z szacunkiem.
- Masz prawo oceniać swoje zachowanie, myśli i uczucia i ponosić za nie odpowiedzialność.
- Nie musisz podawać żadnych powodów ani wymówek w celu usprawiedliwienia swego zachowania.
- Masz prawo osądzić, czy jesteś zobowiązany do rozwiązywania problemów innych ludzi.
- Masz prawo zmienić zdanie.
- Masz prawo powiedzieć : NIE, nie wiem, nie rozumiem, to mnie nie obchodzi, nie czując się z tego powodu winnym.
- Masz prawo być niezależnym od dobrej woli innych ludzi, z którymi współpracujesz.
- Masz prawo być irracjonalny w podejmowaniu decyzji.
- Masz prawo do korzystania ze swych praw.



Trzy podstawowe style komunikacji

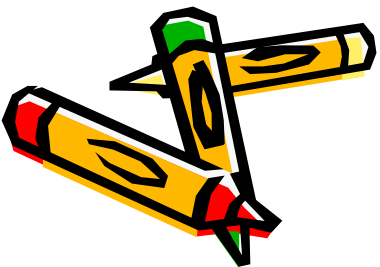
- Pierwszy krok w treningu asertywności to nabycie umiejętności rozróżniania zachowania asertywnego, agresywnego i pasywnego.



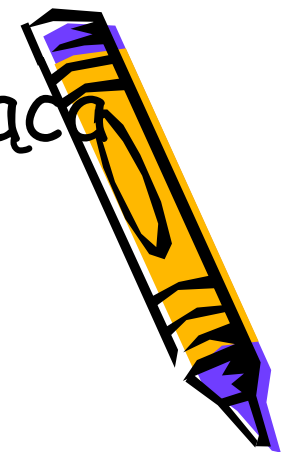
- Styl pasywny - komunikacja pasywna oznacza brak bezpośredniej ekspresji uczuć, myśli i życzeń. Osoba posługująca się nią wyraża je pośrednio przez marszczenie czoła, mamrotanie pod nosem lub całkowanie je tłumi. Osoby te mają tendencję do podporządkowywania swoich potrzeb potrzebom innych. Bardzo trudno jest im poprosić o coś. Charakteryzuje je cichy, słaby i niepewny głos. Trudno jest nawiązać kontakt wzrokowy bowiem patrzy w dół lub ucieka wzrokiem.



Główną korzyścią zachowania pasywnego jest fakt, iż nie musimy brać odpowiedzialności za swoje uczucia i potrzeby. Zawsze znajdzie się ktoś, kto podejmie za nas decyzję i zaopiekuje się nami. Wadą jest utrata niezależności, stłumienie swoich uczuć i potrzeb. Pasywność często bywa powodem konfliktów, bowiem osoba pasywna często się frustruje i złości z powodu ukrywanych potrzeb.



- Styl agresywny - osoba komunikująca się w ten sposób potrafi dobrze wyrazić co czuje, co myśli i czego chce, jednak często dzieje się to kosztem praw i uczuć innych ludzi. Kiedy coś się dzieje nie po jej myśli często przechodzi do ataku. Wzbudza w innych żal i poczucie winy. Zachowanie agresywne można poznać po wyniosłym stylu bycia i manifestowaniu siły.



- Głównym celem agresywnego zachowania jest uzyskanie przewagi i dominacja nad innymi. Osoba agresywna często uzyskuje swoje cele, jednak na krótką metę. W ostatecznym rozrachunku otoczenie jest do niej zniechęcone i rozżalone jej postępowaniem. W rezultacie jest ona sfrustrowana i samotna.



- Styl asertywny - polega na formułowaniu jasnych wypowiedzi na temat uczuć, myśli i życzeń. Osoba asertywna dba o poszanowanie swoich praw oraz szanuje prawa i uczucia innych. Słucha uważnie i daje innym poznać, że ich wysłuchała. Jest gotowa na ustępstwa, ale nie kosztem swoich praw i godności. Potrafi formułować bezpośrednio prośby oraz otwarcie odmówić. W zachowaniu asertywnym można wyczuć pewność, siłę i empatię.

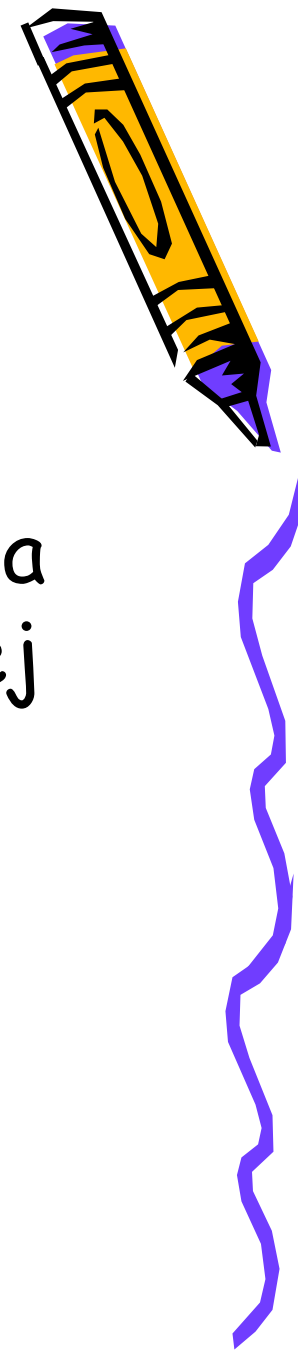


	MÓWI	ZACHOWUJE SIĘ	CZUJE
ULEGŁY			
AGRESYWNY			
ASERTYWNY			



Asertywne słuchanie

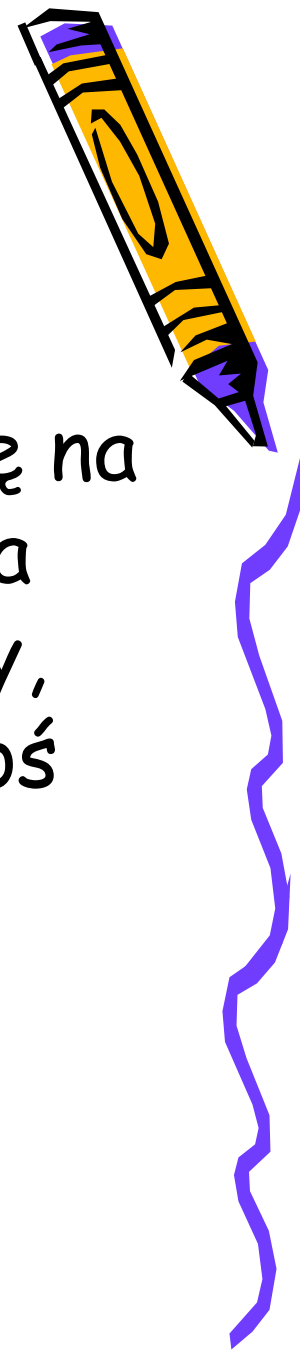
- Asertywne słuchanie polega na skoncentrowaniu uwagi wyłącznie na drugiej osobie, bez przerywania jej wypowiedzi. Można wyróżnić trzy kroki asertywnego słuchania:



1. Przygotowanie - uświadom sobie swoje własne uczucia i potrzeby, aby sprawdzić czy jesteś gotowy do słuchania.



2. Słuchanie - skup całą swoją uwagę na rozmówcy. Wsłuchaj się w uczucia i potrzeby. Jeśli nie jesteś pewny, czy dobrze je odczytujesz, poproś o wyjaśnienie.



3. Potwierdzenie - powiedz rozmówcy, że usłyszałeś jego uczucia i potrzeby. Być może podzielisz się z rozmówcą swoimi podobnymi odczuciami na ten temat.



Odpowiadanie na krytykę

- Jednym z głównych powodów, dla których trudno nam zachować się asertywnie, jest fakt, iż utożsamiamy krytykę z odrzuceniem.
- Zarówno bierne jak i agresywne strategie radzenia sobie z krytyką mogą poważnie zaburzyć relacje z innymi.

Asertywna odpowiedź na krytykę oparta jest na założeniu, iż to my sami jesteśmy ostatecznymi sędziami swoich uczuć, myśli, potrzeb i zachowań.



Trzy strategie asertywnego radzenia sobie z krytyką:



Katarzyna Pawlusek

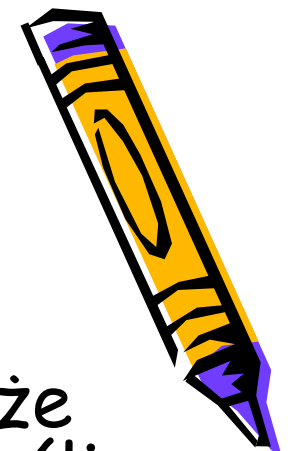
1. Potwierdzenie - konstruktywna krytyka może nam pomóc w rozwoju. Kiedy usłyszysz krytykę z którą się zgadzasz, niezależnie od tego czy będzie ona konstruktywna przyznaj, że krytyk ma rację.



2. Zamglenie - to technika przydatna w radzeniu sobie z manipulacją i niekonstruktywną krytyką, z którą się nie zgadzamy. Dzięki niej możemy uporać się ze stwierdzeniami, które być może zawierają ziarno prawdy, ale wypowiedane są z zamiarem poniżenia nas. Polega ona na znalezieniu w danym stwierdzeniu elementu, z którym się zgadzamy i równocześnie trzymaniu się wewnątrznie swojego punktu widzenia.



3. Sonda - Asertywne sondowanie jest przydatne wówczas, gdy nie jesteśmy pewni czy krytyka jest manipulacją, nie rozumiemy krytyki lub wydaje się nam, że rozmówca nie mówi nam wszystkiego. Jeśli jakaś krytyka wyda Ci się niezbyt jasna, zbadaj co się pod nią kryje. Wybierz tę część krytycznego stwierdzenia która twoim zdaniem jest najważniejsza dla osoby wypowiadającej - i zapytaj dokładnie o to, co jej w danej rzeczy przeszkadza. Sonduj autentyczne uczucia i potrzeby partnera.

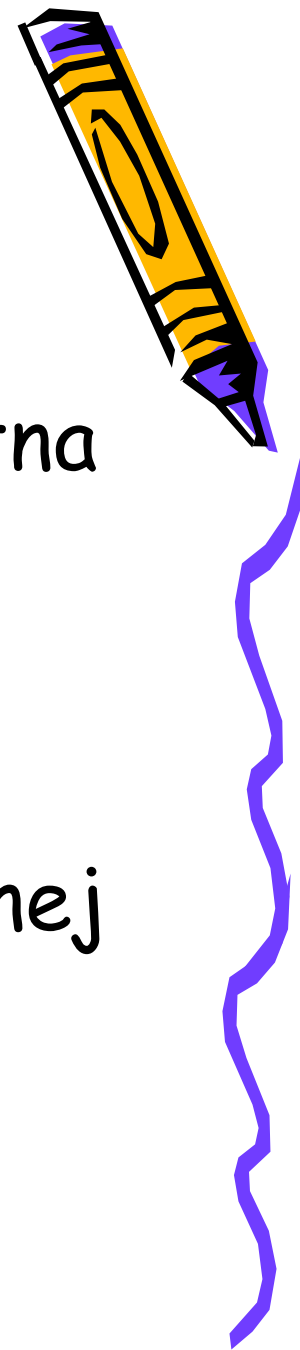


Techniki zachowań asertywnych



Katarzyna Pawlusek

- Zdarta płyta - to technika przydatna wówczas, gdy chcemy powiedzieć „nie” lub w inny sposób wytyczyć granice w rozmowie z osobą, do której nie dociera, to co mówimy. Powtarzaj komunikat w niezminionej formie tak długo aż rozmówca zrezygnuje z dalszej polemiki.



- Z treści na proces - kiedy zauważysz, że rozmowa odbiega od tego, o czym chcesz rozmawiać, należy przesunąć uwagę z aktualnego tematu na to, co dzieje się pomiędzy tobą a rozmówcą (proces). Przesunięcie uwagi z treści na proces wymaga ujawnienia tego, co czujemy lub myślimy w danej interakcji w określonym momencie, i jest szczególnie pomocne, gdy ty i twój rozmówca czujecie złość i zaczynacie podnosić głos.



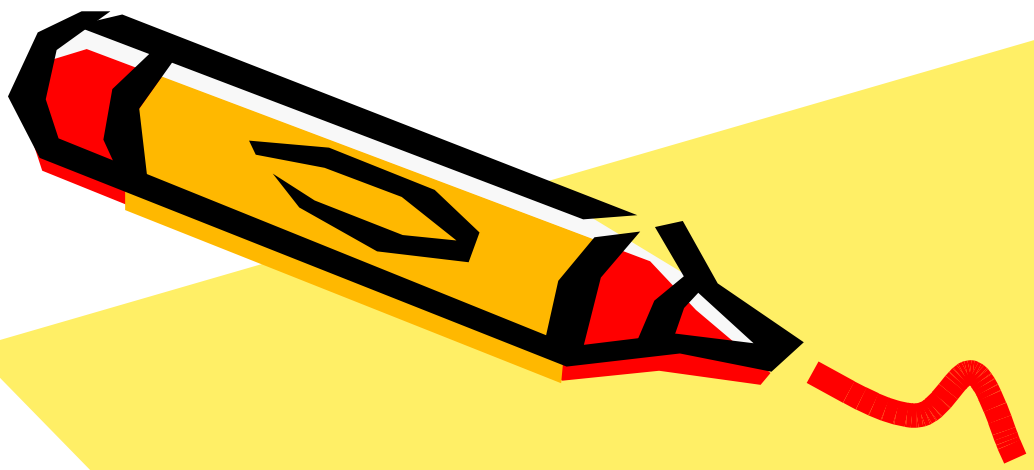
Chwila na oddech - w sytuacji gdy czujesz, że zanim coś powiesz potrzebujesz czasu na przemyślenie sobie swoich uczuć i potrzeb pozwala upewnić się że rozumiesz drugą osobę, zanalizować to co zostało powiedziane, skupić się na swoim wnętrzu, oraz świadomie wpływać na sytuację, aby zwiększyć prawdopodobieństwo osiągnięcia swojego celu.



Odkładanie na później - Kiedy wiesz, że to co mówicie, jest istotne, ale dyskusja utknęła w martwym punkcie, odłóż ją na później. Technika ta jest przydatna gdy interakcja jest zbyt bierna lub agresywna, oraz gdy potrzebujemy czasu na przemyślenie czegoś.



Katarzyna Pawlusek



Dziękuję 😊

