

Asertywność

# Asertywność co to takiego ?

Asertywność - w psychologii termin oznaczający posiadanie i wyrażanie własnego zdania oraz bezpośrednie wyrażanie emocji i postaw w granicach nie naruszających praw i psychicznego terytorium innych osób oraz własnych, bez zachowań agresywnych, a także obrona własnych praw w sytuacjach społecznych.



Asertywność - trudna sztuka mówienia NIE!



# Dlaczego warto być asertywnym ?

Ponieważ , brak asertywności powoduje pojawianie się negatywnych uczuć w stosunku do innych osób, a z czasem unikanie ich, brak sympatii lub jeszcze gorzej - nienawiść. Asertywność pomaga więc zachować dobre, przejrzyste relacje z ludźmi.

Brak asertywności jest równie niebezpieczny dla naszego organizmu jak życie w ciągłym stresie przy czym powoduje podobne dolegliwości somatyczne.

Osoby nie asertywne mają skłonność do chorób na tle psychicznym

Dzięki asertywnemu zachowaniu potrafisz bronić ustanowionych przez siebie granic, przy czym respektujesz granice innych



# Jakie możliwości daje nam asertywna postawa ?

Zmniejsza ryzyko konfliktów międzyludzkich

W rozmowach z innymi ludźmi będziesz bardziej konkretny

Negocjacje oraz rozmowy będą bardziej owocne

Szybciej osiągniesz satysfakcjonujące porozumienie

Asertywność pozwoli ci być bardziej pewnym siebie i swojego zdania

Postawa asertywna pozwoli ci ograniczyć w twoim życiu stres i niekomfortowe sytuacje

Unikniesz manipulacji w kontaktach z innymi osobami

Czujesz się dobrze i komfortowo w relacjach z innymi

Potrafisz wyrażać zarówno negatywne jak i pozytywne emocje

# Jakie zachowania nie są asertywne ?

Zachowanie antyspołeczne

Zachowanie uległe

Zachowanie agresywne

Zachowanie manipulacyjne

Zachowanie bierne



# Asertywnością NIE jest !

Lekceważenie  
spraw innych;

Dominacja i  
upokarzanie  
innych;

Obojętność  
na potrzeby  
innych.



# Asertywna odmowa

Często zdarza się nam że posiadamy problemy z odmawianiem, gdyż boimy się narazić na gniew i niezadowolenie innych ludzi. Oto kilka przykładów asertywnej odmowy:



- Udziel swojemu rozmówcy odpowiedzi przeczącej „nie” zadbaj o to aby ton głosu był spokojny i opanowany. Uzasadnij swoją odmowę wobec rozmówcy.
- Zastosuj technikę „zdarłej płyty”- kilkakrotnie powtórz swój argument rozmówcy jeżeli bagatelizuje twoja pierwszą odpowiedź i próbuje na siłę osiągnąć swój cel
- Gdy rozmówca dalej naciska i próbuje wpłynąć na zmianę twojego zdania ujawnij przed nim swoje emocje, tak aby poczuł że nie zmienisz swojego zdania a jego zachowanie wywołuje u ciebie negatywne emocje .

# Pięć praw 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 rani to kogoś innego - dopóki twoje intencje nie są agresywne, lecz asertywne.
3. Masz prawo do przedstawiania innym swoich próśb, dopóki uznajesz, że druga osoba ma prawo odmówić. (W przedostatnim przykładzie kierownik narusza tę zasadę, prosząc o przysługę zależnego od siebie podwładnego, który z tego powodu ma trudności z odmówieniem).
4. Istnieją takie sytuacje między ludźmi, w 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.

Podsumowując z niedojrzałymi ludźmi nie da się jednak rozwiązywać problemów w sposób dojrzały.





# 10 ZASAD UDANEJ KOMUNIKACJI wg. DALE'A CARNEGIE'EGO

1. Nie krytykuj, nie potępiaj i nie pouczaj innych.
2. Zabronione jest mówić innym, że nie mają racji.
3. Buduj swój autorytet i szacunek poprzez asertywność i pewność siebie.
4. Komplementuj - każdy kocha komplementy. Zaczynij od szczerej pochwały i uznania. Przytapij innych na tym, co zrobili dobrze.
5. Akceptuj. Jest jak jest. Zanim skrytykujesz innych, przyznaj się do własnych błędów.
6. Spraw, by Twój rozmówca poczuł się ważny. Interesuj się, zapamiętuj, słuchaj, uśmiechaj się, szukaj podobieństw.
7. Zastanów się, czego ktoś chce i daj mu to. Pytaj "Co mogę dla Ciebie zrobić?" zamiast stale brać, nie dając nic w zamian.
8. Zadawaj pytania zamiast rozkazywać. Zamień "zrób to" na "Co myślisz, czy moglibyśmy zrobić to w ten sposób..". Czy mógłbyś to dla nas zrobić..?"
9. Zachęcaj innych do poprawy, spraw, by uwierzyli, że mogą się zmienić. Bądź wzorcem.
10. Spraw, by rozmówca z przyjemnością zrobił to, czego oczekujesz.



# Ćwiczenie „Rozpoznamy zachowania!”

## SYTUACJA

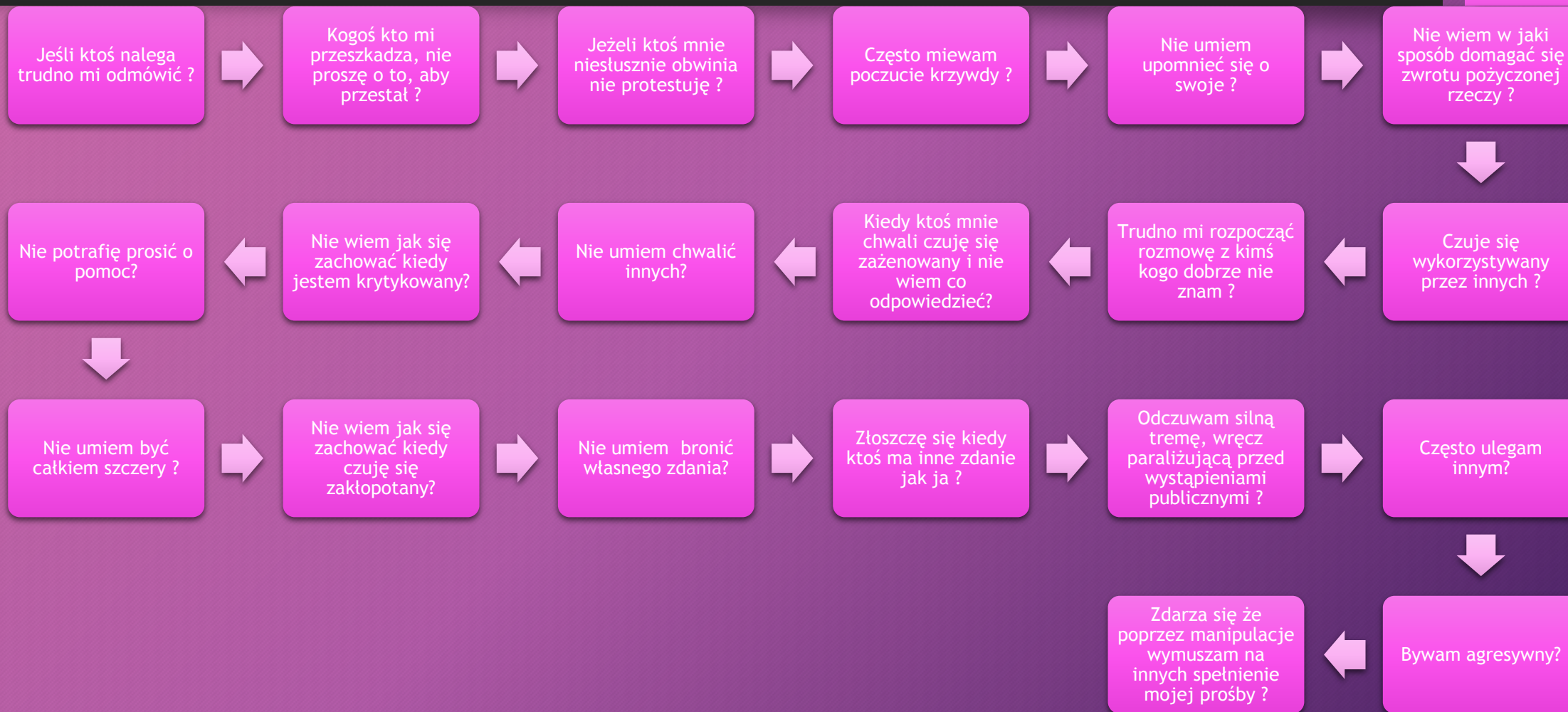
- 1. Podczas lekcji kolega prosi cię, byś pożyczył mu kartkę.
- 2. Ktoś ci przerywa, kiedy mówisz.
- 3. Mama prosi cię, żebyś pomógł jej w pracach domowych. Akurat odrabiasz lekcję.
- 4. Czekasz w kolejce przy barze, kiedy ktoś „wskakuje przed siebie” i zostaje obsłużony przed tobą.
- 5. Jeden z graczy twojej drużyny piłkarskiej oskarża cię, że nie wysiliłeś się zbyt mocno podczas ostatniego meczu.
- 6. Kolega ma pewien problem i prosi cię o radę.
- 7. Akurat wtedy, kiedy nadawany jest twój ulubiony program telewizyjny, ktoś z domowników chce oglądać inny program.
- 8. Miesiąc temu pożyczyłeś koledze płytę i do tej pory nie oddał jej, chociaż obiecał zwrócić po 2 tygodniach.
- 9. Na przyjęciu ktoś częstuje cię koktajlem, mówiąc, że nie zawiera on alkoholu. Uważasz, że to nieprawda.
- 10. Zauważasz, że ostatnio mama często bierze przepisane przez lekarza tabletki uspokajające.

## REAKCJA

- 1. Ty to ciągle coś wytudzasz.
- 2. Przepraszam, ale chciałbym skończyć swoją wypowiedź.
- 3. No dobrze, co prawda właśnie odrabiałem pracę domową, ale...
- 4. Nic nie mówisz, tylko głośno wzdychasz.
- 5. Sądzę, że jesteś niesprawiedliwy. Wydawało mi się, że gram dobrze.
- 6. Skąd mam wiedzieć, co zrobić? To jest twoja sprawa.
- 7. Dobrze oglądaj co chcesz. Ja mogę zająć się czymś innym.
- 8. Przykro mi, że do tej pory nie oddałeś mi płyty. Czy możesz mi ją jutro zwrócić?
- 9. Splywaj nie tknę tego!
- 10. Ciągle coś tykasz! Co ci właściwie jest?

# Test

## Sprawdź swoją asertywność !!!



# Klucz odpowiedzi do testu...

- Jeżeli w teście otrzymujesz większość odpowiedzi przeczących „NIE” - wskazują to na fakt że jesteś osobą asertywną i umiesz w sposób kulturalny i poprawny komunikować się z innymi osobami, nie krzywdząc przy tym ani siebie ani innych ludzi
- Jeżeli w teście otrzymałeś więcej odpowiedzi twierdzących „TAK” - niestety wskazują to na fakt iż nie jesteś osobą asertywną. Posiadasz problem z poprawną komunikacją międzyludzką, nie umiesz odmawiać innym. Musisz koniecznie popracować nad ćwiczeniami poprawiającymi asertywność.



# Wskazówki dla tych, którzy chcą być w swoim życiu bardziej asertywni !

- Bądź pewny swojej odpowiedzi bez względu na to, co chcesz powiedzieć. Jeżeli nie jesteś zdecydowany, powiedz, że potrzebujesz więcej czasu do namysłu. Jeżeli nie rozumiałeś czyjejś prośby, poproś o wyjaśnienia. Odpowiadaj w sposób zwięzły, podaj główny powód odmowy, ale unikaj długich wyjaśnień.
- Kiedy jesteś zdecydowany, mów po prostu "nie", słowo "nie" ma zdecydowanie większą moc niż "No wiesz, raczej nie ...". Zwróć uwagę, czy twoje gesty potwierdzają, to co mówisz. Używaj słów: "Nie chcę", "Zdecydowałem, że nie...", unikaj: "Nie mogę", "Nie powinienem".
- Możesz wyrazić żal, że komuś odmawiasz: "Wiem, że to dla ciebie rozczarowanie, ale nie zrobię tego", nigdy nie mów jednak "Jest mi przykro", bo wtedy druga strona może to odebrać jako szansę na „kompromis”. Nie czuj się winny, nie twoim zadaniem jest uszczęśliwianie innych i rozwiązywanie ich problemów. Nawet jeśli wcześniej powiedziałeś "nie", zawsze możesz zmienić zdanie.
- Nie czuj się winny, nie twoim zadaniem jest uszczęśliwianie innych i rozwiązywanie ich problemów.



# Dlaczego zachowujemy się agresywnie?

## Dlaczego jesteśmy agresywni ?

- Boimy się, że nie dostaniemy tego, co chcemy
- Nie wierzymy w samych siebie
- Wcześniej okazywało to się skuteczne
- Chcemy zwrócić na siebie uwagę
- Chcemy zademonstrować swoją władzę
- Chcemy wyładować złość (będącą wynikiem nierealnych oczekiwań)
- Chcemy manipulować innymi



## Co ryzykujemy?

- Konflikty w stosunkach z innymi ludźmi (czują się zagrożeni)
- Utratę szacunku dla samego siebie
- Utratę szacunku dla innych  
Będziemy nielubiani
- Poważny stres
- Dojdzie do przemocy
- Rezultaty przeciwne do zamierzonych

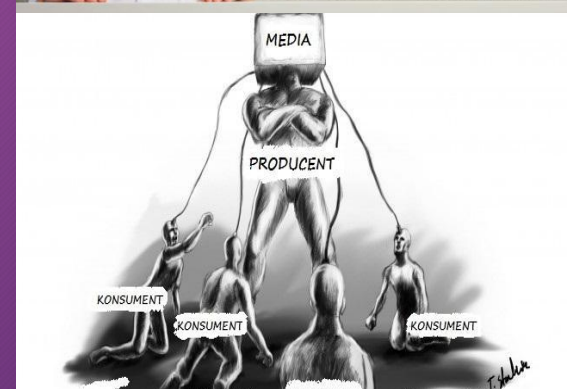
# Uległość - czy to dobre wyjście z sytuacji...

## Dlaczego zachowujemy się ulegle?

- Boimy się utraty aprobaty ze strony innych
- Boimy się reakcji innych
- Uważamy, że jest to właściwe, grzeczne zachowanie
- Chcemy uniknąć konfliktów
- Chcemy manipulować innymi

## Co ryzykujemy ?

- Utratę poczucia własnej wartości
- Poczucie krzywdy, złość, frustrację
- Zachęcania innych do dominacji
- Wybuch agresji spowodowany kumulacją uczuć



# Za i przeciw asertywności ...

## Dlaczego zachowujemy się asertywnie

- Jesteśmy zadowoleni z siebie i z innych
- Mamy szacunek dla siebie i innych
- Pomaga nam to w osiągnięciu celów i realizacji naszych potrzeb
- Dzięki temu mniej ranimy innych  
Dzięki temu rośnie wiara w siebie
- Daje to poczucie kontroli nad własnym życiem
- Jesteśmy uczciwi w stosunku do samych siebie i innych

## Co ryzykujemy ?

- Będziemy nie lubiani za to, że wyrażamy swoje odczucia
- Etykietę człowieka idącego przez życie przebojem
- Zmiany w naszych relacjach z innymi





# Przykłady zachowań asertywnych !

## Sytuacja...

- Ty mówisz, a ktoś Ci przerywa.
- Kolega pożyczył zeszyt i długo nie oddaje.
- Na imprezie koledzy częstują cię alkoholem, Ty nie pijesz. ...

## Zachowanie...

- Przepraszam , ale chcę skończyć moja wypowiedź.
- Proszę, abys jutro go przyniósł.
- Dziękuję , ale nie piję alkoholu. Chętnie wypije cole.



# Moje wnioski...

Proszę o dokończenie poniższych zdań:

1. W czasie zajęć dowiedziałem się więcej o .....
2. Podobało mi się.....
3. Nie podobało mi się.....
4. Trudne dla mnie było.....
5. Ogólnie sędzę, że zajęcia.....



# Dziękujemy za uwagę !!!

Opracowały: Aleksandra Kotowicz, Małgorzata Wierzchowska, Julianna Nosalska, Renata Sadowska-Madziuk, Patrycja Kołodziej- Dzygała