TRENING UMIEJĘTNOŚCI INTERPERSONALNYCH – część III - ASERTYWNOŚĆ

Beata Gędźba – Kaczmarek
Psycholog PSP im. Powstańców Śląskich w Łubnianach
30.04.2020r.

KOCHANI UCZNIOWIE PSP im. Powstańców Śląskich w Łubnianach

- Przed Wami III część naszego treningu umiejetności społecznych interpersonalnych, czyli inaczej mówiąc umiejętności przydatnych w kontakcie z innymi osobami.
- Za tydzień ostatnia, IV część naszego treningu będzie poświęcona konfliktom.
- W tej, III części chciałabym opowiedzieć Wam o asertywności czyli najprościej mówiąc o sztuce odmawiania i poszanowania swoich granic w kontakcie z innymi.

KOCHANI UCZNIOWIE PSP im. Powstańców Śląskich w Łubnianach

- Mam nadzieję, ze przydały się Wam także informacje zawarte w poprzednich prezentacjach na temat komunikacji (część I naszego treningu) oraz autoprezentacji (część II). Prezentacje te możecie odnaleźć we wcześniejszych materiałach na stronie naszej szkoły w zakładce „Uczniowie”.
- Życzę przyjemnego czytania i namawiam Was do zastosowania przydatnych wskazówek w Waszym życiu.
- W razie pytań, uwag czy komentarzy piszcie śmiało na mój adres mailowy:

beatagedzba-kaczmarek@psplubniany.pl

ASERTYWNOŚĆ

- ***Asertywność*** *to najprościej mówiąc sztuka mówienia „NIE”, sztuka odmawiania z poszanowaniem siebie i innych.*

- *Warto ćwiczyć asertywność i wypracować sobie metody i sposoby odmawiania np. w sytuacjach, gdy jesteśmy namawiani do czegoś, czego nie chcemy zrobić, np.: wypicia alkoholu, zażycia narkotyku, zapalenia papierosa, pójścia na wagary itp.*

ASERTYWNOŚĆ

- Jest umiejętnością wyrażania swoich uczuć w jasny sposób.
- To bronienie swoich praw nie czując przy tym dyskomfortu, jednocześnie respektując prawa i potrzeby innych ludzi.

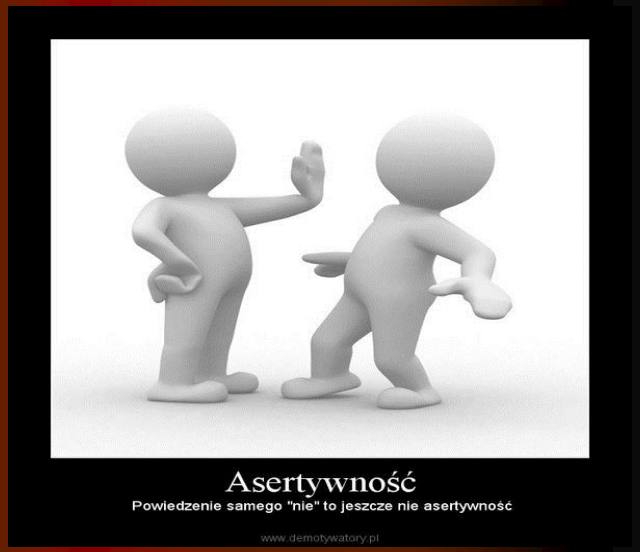
ASERTYWNOŚĆ

Asertywność to rodzaj zachowania pozwalający nam konkretnie i zdecydowanie komunikować nasze potrzeby, chęci i uczucia innym ludziom – bez naruszania w jakikolwiek sposób ich praw.

Asertywność nie jest zakodowana w genach. Nie rodzimy się z jej określonym poziomem, niezmiennym przez całe życie. Możemy się jej nauczyć.

ASERTYWNOŚĆ to:

- umiejętność wyrażania opinii, krytyki, potrzeb,
-życzeń bez poczucia winy,
-umiejętność odmawiania w sposób nieuległy i nie raniący innych,
-umiejętność przyjmowania krytyki, ocen i pochwał,
-autentyczność,
-elastyczność zachowania,
-świadomość swoich wad i zalet,
-wrażliwość na innych ludzi,
-stanowczość.



ASERTYWNA ODMOWA POWINNA ZAWIERAĆ 3 ELEMENTY:

- **1) słowo „nie”** – na początek wypowiedzi,
- **2) jasne i konkretne określenie, czego nie chcemy wykonać** (np. nie napiszę za Ciebie tego zadania),
- **3) krótkie i prawdziwe uzasadnienie odmowy** (…bo potrzebuję czasu na dokończenie swojego wypracowania).

Trzy typy zachowań asertywnych:

- 1) **Pasywność, uległość:**
- Osoba pasywna pozwala innym na przekraczanie prywatnych granic.
- Jeżeli zaliczasz się do tej grupy ludzi, prawdopodobnie często zgadzasz się robić rzeczy, na które wcale nie masz ochoty bądź dajesz innym przypisywać zasługi za swoje osiągnięcia.

Jeśli jeteś osobą pasywną:

- Masz problem z proszeniem innych o pomoc.
- Analizujesz każdą decyzję pod każdym możliwym kątem i zastanawiasz się nad reakcją otoczenia.

- Wstydzisz się przyznawać do swoich błędów.
- Czujesz się niekomfortowo rozmawiając z osobami starszymi, autorytetami czy też z osobami o większym doświadczeniu lub umiejetnościach niż Ty.

- Czujesz się źle np. w sytuacji, gdy wychodzisz ze sklepu nic nie kupując.

- **2) „Złoty środek”**, asertywność.

Podczas swojej nauki asertywności dążyć będziesz do osiągnięcia postaw takich jak:

- brak podatności na manipulacje ze strony innych,
- obrona swoich praw,
- umiejętność mówienia nie,
- poszanowanie zdania innych
- umiejętność osiągnięcia kompromisu.

Wbrew pozorom zachowania asertywne nie są zachowaniami agresywnymi.

- **3) Agresywność.**
- Czyli przesadzanie w drugą stronę. Bynajmniej nie ma to nic wspólnego z przemocą fizyczną.

- Z reguły ludzi agresywnych jest mniej niż pasywnych.

- Osoby nadmiernie asertywne są przeważnie wybuchowe.
- Często oczekują, że ktoś inny powinien coś za nich zrobić, a gdy nie otrzymują pozytywnego rezultatu, denerwują się na drugą osobę, pomimo, że wykonanie określonej czynności nie sprawiłoby osobie agresywnej większej trudności.

- Osoba postrzegana jako agresywna nie osiąga kompromisów, nie liczy się ze zdaniem innych i żyje według dewizy: „Albo po mojemu, albo wcale”.
- *W konsekwencji takiej postawy nie będziesz lubiany ani szanowany.*
- *Grozi Ci stały stres, ponieważ jako osobnik otoczony przez wrogów nie możesz czuć się bezpiecznie. Twoje życie będzie wypełnione konfliktami, atmosferą wrogości, a nawet przemocą.*

Asertywna mowa ciała

1) Wyprostowana pozycja

- Najprostsze i najważniejsze co można zrobić.
- Przygarbienie to oznaka braku pewności siebie.

- Bardzo dobrym ćwiczeniem, które pomaga w utrzymywaniu asertywnej pozycji jest wyobrażenie sobie pręta, który zaczyna się przy pępku a kończy na czubku głowy i usztywnia nas. Łopatki należy odrobinę ściągnąć, tak, aby klatka piersiowa była wypchnięta do przodu (również bez przesady, wystarczy, że będziesz czuć jak koszulka przylega do klatki piersiowej).

2) **Ton głosu** powinien być rozluźniony, nie za szybki, nie za wolny, ale płynny. Należy uważać, aby nie zacząć mówić za głośno lub za cicho. Trzeba pilnować, żeby głos nam się nie załamywał, świadczy to, bowiem o nerwowości.

3) **Stopy rozłożone szeroko.** Stoimy pewnie i stabilnie. Chód powinien być spokojny i wolny.

4) **Wzrok**.

- Patrzymy przed siebie, nigdy w dół.
- Nie robimy gwałtownych ruchów.
- Nerwowe rozglądanie się na boki jest całkowicie niewskazane.
- Koncentrujemy wzrok na naszym rozmówcy, jednak nie patrzymy na niego bez przerwy, jak w obraz, żeby nie poczuł dyskomfortu.

5) **Ręce** powinny być swobodnie, naturalnie opuszczone w dół. Staramy się nimi nie bawić, nie pstrykać czy stukać. Koniecznie pamiętaj, żeby unikać trzymania ich w kieszeni.

A co gdy to nic nie daje?

Kompletnie zamknąć mowę ciała tj. skrzyżować ręce oraz nogi. W podświadomości automatycznie utworzy się komunikat: „Ta osoba nie chcę ze mną rozmawiać”, pozostań w tej pozycji do czasu aż nadgorliwy rozmówca odpuści.

DZIESIĘĆ SPOSOBÓW ODMAWIANIA

- PO PROSTU POWIEDZ " NIE"
- ODEJDŹ
- ZIGNORUJ
- PODAJ POWÓD
- ZMIEŃ TEMAT
- ZAŻARTUJ
- OBURZ SIĘ
- POWIEDZ KOMPLEMENT
- ZAPROPONUJ COŚ LEPSZEGO
- RZUĆ WYZWANIE

SPOSOBY ODMAWIANIA:

- **Po prostu powiedz „Nie”** (np. Pokręć głową:,, Nie dziękuję. Nie mam na to ochoty. Nie chcę tego robić”).
- **Odejdź** (np. Zasadą jest powiedzenie ,,nie’, nie więcej niż dwa razy i jeśli to nie skutkuje, dobrze jest odejść - szybko i pewnie).
- **Zignoruj** (np. Po prostu zignoruj, udawaj, że jesteś zajęty, w ogóle nie odpowiadaj).
- **Podaj powód** (np.,, Muszę iść do domu, obiecałem mamie” lub „Mam jutro kartkówkę”).

SPOSOBY ODMAWIANIA:

- **Zmień temat** (np. „Podoba mi się twój plecak, ile kosztował?”)
- **Zażartuj** (np. „Z chęcią, ale oglądam bajki na dobranoc”).
- **Oburz się** (np. „Nie mogę uwierzyć w to, co słyszę. Chyba nie mówisz tego poważnie”).

SPOSOBY ODMAWIANIA

- **Powiedz komplement** (np. „Jesteś fajnym i mądrym chłopakiem, ale ten pomysł mi się nie podoba”).
- **Zaproponuj coś lepszego** (np. „Mam lepszy pomysł, chodźmy, pokażę Ci moją kolekcję płyt”).
- **Rzuć wyzwanie** (np. „Jesteś przecież moim przyjacielem, więc nie namawiaj mnie do czegoś, czego nie chcę zrobić”).

ŚCIĄGA Z ODMAWIANIA

1. PATRZ PROSTO W OCZY, MÓWIĄC: **NIE, DZIĘKI.**

2. WYKORZYSTAJ SWOJE POCZUCIE HUMORU, ZAŻARTUJ - TO POMOŻE ROZŁADOWAĆ SYTUACJĘ.

3. ODEJDŹ. JEŻELI SYTUACJA WYDAJE CI SIĘ BEZNADZIEJNA, **PO PROSTU ODEJDŹ.**

4. UŻYJ SWOJEJ WYOBRAŹNI! ZMIEŃ TEMAT, UDAJ CHOREGO, UDAJ NAPAD KASZLU itp..

Człowiek asertywny ma prawo...

- Prosić o to, czego chce - co nie oznacza, że musi to dostać
- Samodzielnie podejmować decyzje i ponosić ich konsekwencje
- Decydować, czy chce się angażować w cudze problemy - nie musi stale poświęcać się dla innych
- Popełniać błędy, uczyć się na nich bez poczucia winy
- Dostawać to, za co płaci - gdy coś kupuje czy korzysta z usług
- Odnieść sukces - nie należy pomniejszać swoich osiągnięć, tylko cieszyć się nimi.

MAM PRAWO:

- do wypowiadania się, wyrażania własnych poglądów, opinii
- do precyzyjnego wyrażania myśli
- do szacunku wobec siebie i rozmówcy
- do akceptacji, tolerancji, do nie bycia dyskryminowanym
- do poszanowania osobistych granic
- do poszanowania prywatności
- do zachowania własnej przestrzeni
- do bycia wysłuchanym
- do nie zgadzania się (z innymi lub na coś)

MAM PRAWO:

- do odmienności, indywidualizmu, bycia innym
- do odmowy, do wycofania się
- do nieuzasadniania swoich wyborów (decyzji, poglądów)
- do wyrażania własnych emocji
- do zmiany zdania i decyzji (rozwijamy się i nie musimy zawsze mieć tego samego zdania)
- do nie kontynuowania rozmowy, kontaktu
- do realizacji własnych potrzeb

MAM PRAWO:

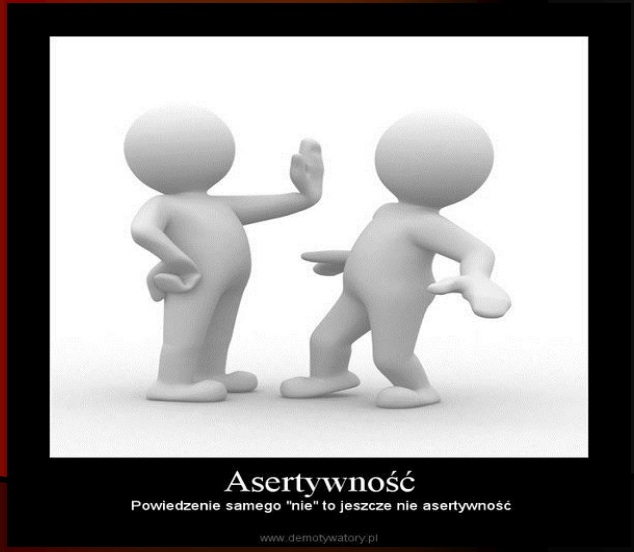
- do identyfikacji z daną grupą społeczną
- do pomocy
- do szczerości
- do uczciwości
- do prawdy
- do wyboru rozmówcy
- do zadawania pytań

SPOSOBY RADZENIA SOBIE W TRUDNYM KONTAKCIE:

- Pozwól osobie wypowiedzieć się,
- unikaj osobistych ataków,
- zwracaj uwagę na punkty co do których jesteście zgodni – to dobra podstawa do dyskusji nad spornymi kwestiami,
- unikaj pozycji wygrany – przegrany,
- bądź świadomy sytuacji, które wzbudzają w tobie złość,
- przy drobnych zagrożeniach działaj szybko, tak by uczucie gniewu nie narastało,

SPOSOBY RADZENIA SOBIE W TRUDNYM KONTAKCIE:

- Patrz prosto w oczy,
- zwracaj się oficjalnie,
- często i stanowczo powtarzaj imię,
- nie pozwól sobie przerywać,
- nie daj się zakrzyczeć, jeśli ktoś próbuje to robić, wysłuchaj, po czym powtórz, co miałeś do powiedzenia,
- streść to co usłyszałeś,
- mów wyraźnym, stanowczym i rzeczowym tonem.



TECHNIKA „ZDARTEJ PŁYTY”

Polega na powtarzaniu tego samego argumentu, tak długo, aż nasz rozmówca przekona się, że jego naciski nie odnoszą skutku.

PRZYKŁAD:

- **A: NIE pożyczę Ci, bo mi nie oddajesz**
- **B: No, pożycz, teraz na pewno Ci oddam.**
- **A: Rozumiem, że masz dobre chęci, ale nie pożyczę Ci, bo mi nie oddajesz.**
- **B: Myślałam, że jesteś moją dobrą koleżanką.**
- **A: Jestem ciągle Twoją koleżanką i lubię Cię, ale nie pożyczę Ci, bo mi nie oddajesz.**
- **B: Tak na Ciebie liczyłam. Chyba nie odmówisz mi pomocy?!**
- **A: Rozumiem, że liczyłaś na mnie w tej sprawie. Chętnie pomogę Ci w innych rzeczach, ale nie pożyczę Ci, bo mi nie oddajesz.**
- **B: Zawiodłam się na Tobie! Ale może mi jednak pożyczysz.**
- **A: Rozumiem, że czujesz się zawiedziona. Nie chciałabym, żeby nasze układy się popsuły, ale nie pożyczę Ci, bo mi nie oddajesz.**

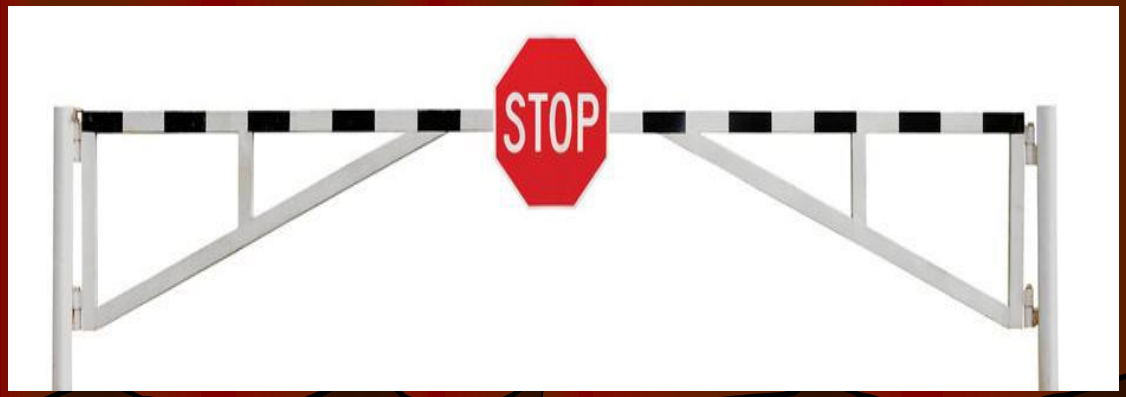
STAWIANIE GRANIC

Pozwala w dojrzały sposób zareagować na niepożądane zachowanie u rozmówcy i spowodować zmianę jego zachowania.

Umożliwia też wyrażenie uczuć, które wywołało w nas postępowanie rozmówcy, np. rozdrażnienia, złości, gniewu.

Obrona własnych granic:

- Stosowana głównie wtedy, gdy ktoś narusza naszą godność i bezpardonowo „wchodzi nam na głowę” (krzyczy na nas, obraża, wyśmiewa, uporczywie przeszkadza)



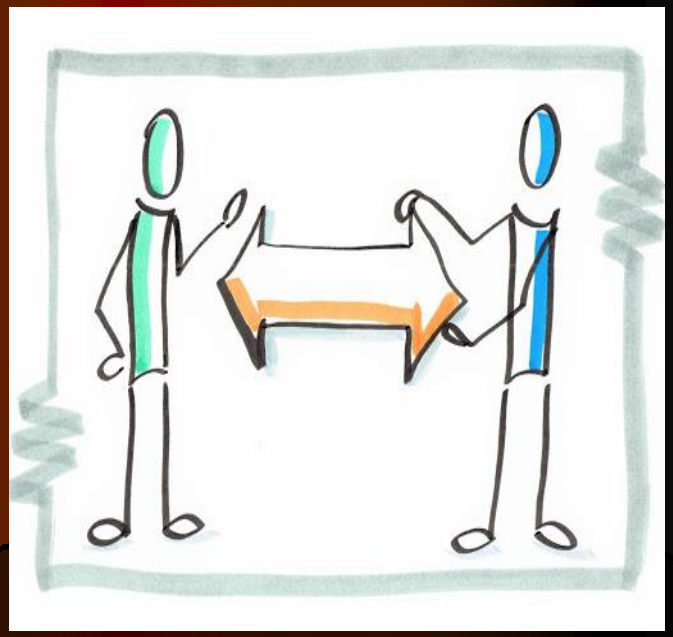
Obrona własnych granic przed tą inwazją składa się z kilku posunięć:

1. Prośba.

- Zanim narośnie w Tobie złość lub obezwładniające zażenowanie – wyraź jasno i wprost swoją potrzebę.

2. Informacja zwrotna.

- Być może Twój rozmówca nie zdaje sobie sprawy z konsekwencji swojego zachowania.
- Może nikt mu jeszcze nie zwrócił na to uwagi; nie wie, jakie emocje wywołuje i jakie sprawia trudności.
- „Kiedy mi przerywasz denerwuje mnie to i utrudnia zebranie myśli. Pozwól mi skończyć.”



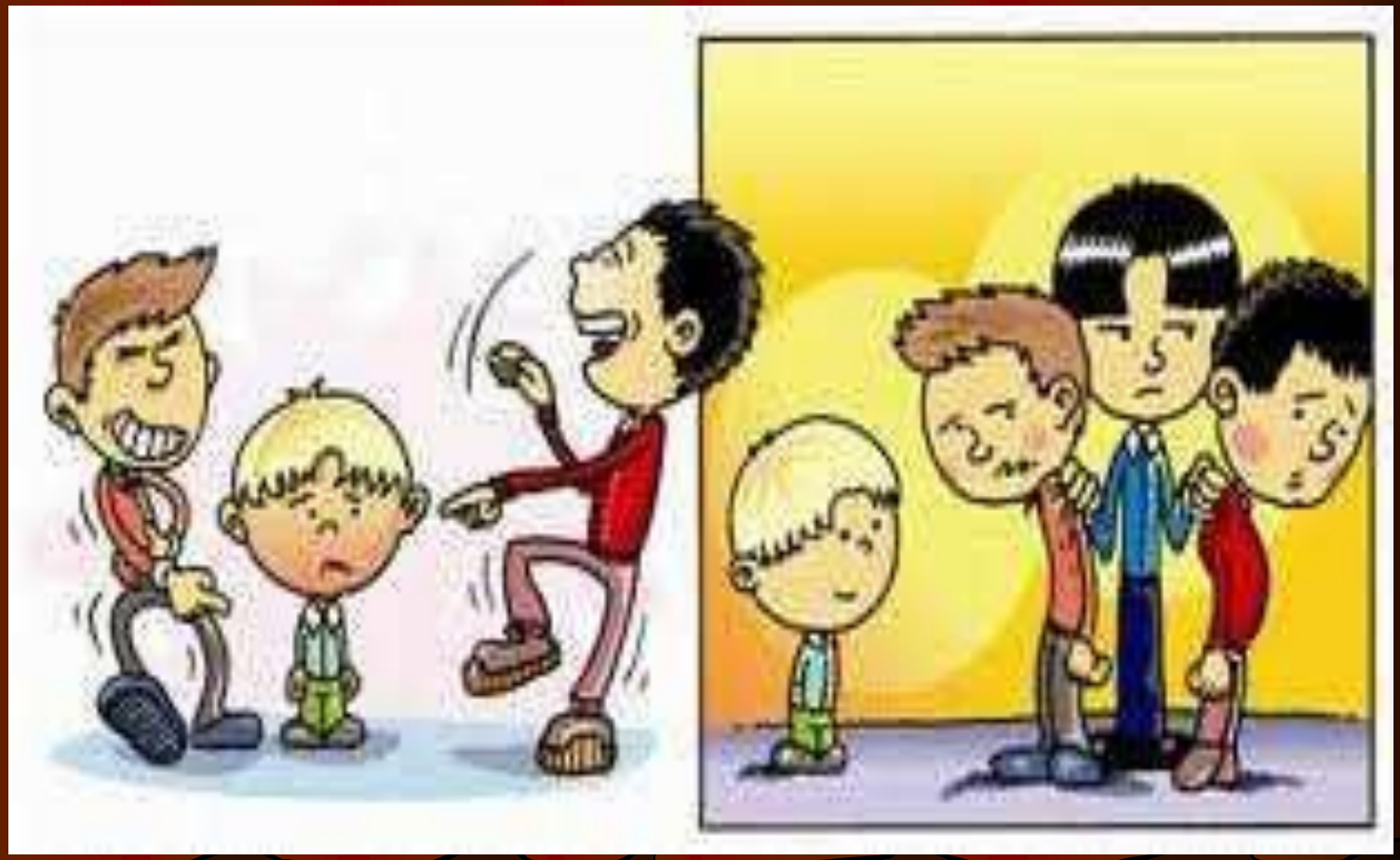
3. Żądanie. Sprzeciw.

- Jeśli nie skutkuje wyraźna i jasna informacja zwrotna, trzeba mocno i stanowczo określić swoje granice.
- Tylko w ten sposób możesz domagać się respektu dla swoich praw.
- „Nie życzę sobie, żebyś mi przeszkadzał. Domagam się, abyś wysłuchał mnie do końca.”

4. Zapowiedź sankcji (konsekwencji)

To ostateczny krok w celu ratowania minimum komfortu psychicznego, poczucia sensu rozmowy i poszanowania godności.

- Jest tylko jeden warunek – zapowiedzianą sankcję musisz chcieć i móc wykonać. „Jeśli będziesz mi przerywał zakończę rozmowę i się nie dogadamy.”

- **5. Wykonanie sankcji.**
- Jeśli chcesz, aby ten kontakt miał dla Ciebie sens i nie urażał Cię nadmiernie (a rozmówca nadal robi swoje)- pozostaje Ci tylko wykonanie zapowiedzianego kroku.
- „Bardzo mi przykro, że mnie nie słuchasz. Nie godzę się na takie traktowanie. Kończę tą bezowocną dla mnie rozmowę.
- Na każdym z tych etapów można używać „zdartej płyty”.

DZIĘKUJĘ ZA UWAGĘ☺