

Uległość? Agresja? A może **ASERTYWNOŚĆ**?

WYBÓR NALEŻY DO KAŻDEGO Z WAS

ASERTYWNOŚĆ to umiejętność wyrażania swoich myśli, uczuć, przekonań w sposób otwarty, bezpośredni i stanowczy, nie lekceważąc jednocześnie uczuć, postaw, opinii, praw i poglądów swoich rozmówców.

Asertywności można się nauczyć. Nie jest ona „dana od urodzenia”. Szczególnie przydatna jest w sytuacjach konfliktowych. Reagując asertywnie można osiągnąć kompromis bez poświęcenia własnej godności i bez rezygnacji z uznawanych przez siebie wartości.

Ludzie, którzy zachowują się asertywnie potrafią powiedzieć „NIE” bez lęku złości i wyrzutów sumienia.

Nieoceniona jest wartość asertywnego odmawiania w profilaktyce zachowań ryzykownych - dzięki tej umiejętności potrafimy oprzeć się naciskom i presji zewnętrznej.



Co ryzykujemy zachowując się asertywnie:

- ❖ konflikty z innymi ludźmi ponieważ czują się oni zagrożeni;
 - ❖ utratę szacunku dla siebie i innych ludzi;
 - ❖ ryzykujemy że nie będą nas lubić;
- ❖ inicjowane próby zachowań asertywnych mogą wywołać stres;
- ❖ możemy otrzymać etykietę człowieka idącego przez życie rozpychając się łokciami;
- ❖ ryzykujemy zmiany w naszych relacjach z innymi ludźmi.



Co ZYSKUJEMY zachowując się asertywnie:

- ✓ Zadowolenie z siebie.
- ✓ Poczucie szacunku dla siebie i innych.
- ✓ Asertywność pomaga nam w osiągnięciu celów i potrzeb.
- ✓ Zachowując się asertywnie nie raniemy innych tylko jesteśmy szczerzy.
 - ✓ Rośnie przez to wiara w siebie.
- ✓ Daje poczucie kontroli nad własnym życiem.

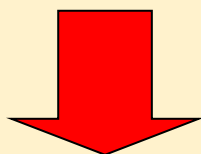
PODSTAWOWE KOMUNIKATY ASERTYWNE:

„Takie jest moje zdanie”
„Tak to odczuwam”
„Tak oto widzę tę sytuację”
„Chciałabym usłyszeć jak się z tym
czujesz, może znajdziemy
rozwiązanie, które zadowoli nas
oboje...”

AGRESJA — jest to sposób wyrażania złości, agresywnie zachowują się ludzie, którzy w sytuacjach konfliktowych dążą do pokonania innych.

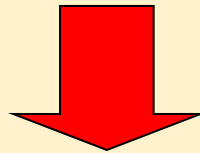
Zachowania agresywne wbrew pozorom nie biorą się z nadmiernej pewności siebie lecz również z braku wiary we własne siły i lęku przed porażką czy okazaniem się niekompetentnym.

Mówimy i robimy rzeczy, których potem żałujemy, psują one nasze związki z innymi.



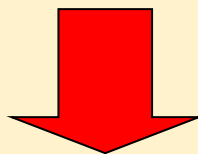
Powody, dla których zachowujemy się agresywnie:

- ❖ Boimy się, że nie uzyskamy tego co chcemy;
- ❖ Agresja wcześniej okazała się skuteczna;
 - ❖ Chcemy zwrócić na siebie uwagę;
 - ❖ Chcemy manipulować innymi;
- ❖ Lubimy demonstrować swoją władzę i chęć dominacji.



Co ryzykujemy zachowując się agresywnie:

- ❖ Negatywny wizerunek;
- ❖ Częste konflikty z innymi;
- ❖ Ryzykujemy, że nikt nie będzie chciał z nami współpracować;
 - ❖ Zyskujemy etykietę człowieka nieźrównoważonego emocjonalnie.



Typowe zachowania agresywne:

- ❖ Bronimy własnych praw lekceważąc prawa innych;
- ❖ Dominujemy nad innymi czasami i upokarzając;
- ❖ Nie słuchamy innych;
- ❖ Podejmujemy decyzje nie uwzględniając praw innych;
- ❖ Przyjmujemy postawy wrogie lub obronne;
- ❖ Manipulujemy i oszukujemy innych;
- ❖ Stosujemy techniki sarkastyczne i krytykanckie;
- ❖ Zmuszanie ludzi do robienia tego, czego nie chcą;
- ❖ Przerwanie innym.

TYPOWE KOMUNIKATY AGRESYWNE:

„ja tak uważam - a ty jesteś głupi
skoro myślisz inaczej”

„takie są moje odczucia, ja tak
myślę – twoje odczucia się nie
liczą”

„tak oto wygląda ta sytuacja –
koniec kropka, nie obchodzi
mnie jak ty ją widzisz”

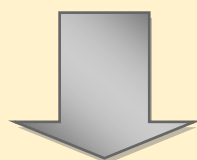
ULEGŁOŚĆ – jest ustępowaniem, tłumieniem swoich dążeń, uczuć i wartości, człowiek uległy nie potrafi powiedzieć „NIE” i czuje się krzywdzony przez innych, przy czym nie daje tym innym szansy dowiedzenia się, jakie są jego wartości, przekonania, opinie.

Zachowania uległe wiążą się z brakiem pewności siebie.
Osoby uległe są obserwatorami a nie uczestnikami wydarzeń, nigdy nie są poważnie traktowane przez innych.



Dlaczego zachowujemy się ulegle:

- ✓ Ze strachu,
- ✓ Boimy się utraty akceptacji ze strony innych;
 - ✓ Chcemy uniknąć konfliktów;
 - ✓ Boimy się relacji innych;
- ✓ Uważamy, że jest to właściwe tzw. grzeczne zachowanie



Typowe zachowania uległe:

- ✓ lekceważymy własne prawa pozwalając innym je naruszać;
- ✓ nie przedstawiamy własnych potrzeb odczuwając wewnętrzną złość i frustrację;
 - ✓ mówimy Tak kiedy chcemy powiedzieć Nie;
- ✓ zachowujemy się nieuczciwie, nasze działania nie pokrywają się ze słowami, co powoduje nagromadzenie złości i urazów z czym wiąże się uczucie niezadowolenia ze samych siebie;
 - ✓ przedkładanie potrzeb innych ponad własne;
 - ✓ nadmierne przeproszenie.

TYPOWE KOMUNIKATY ULEGŁE:

- ✓ liczy się to co ty myślisz,
nie to co ja;
- ✓ liczą się twoje odczucia
a nie moje;
- ✓ ważne jest jak ty widzisz tą
sytuację, mojego stanowiska
nie musisz brać pod uwagę

Człowiek wybierający ASERTYWNOŚĆ musi pamiętać o dwóch zasadniczych funkcjach asertywności: podtrzymywania procesu porozumiewania i budowania wzajemnego szacunku w kontaktach międzyludzkich. Przydatne znaczenie asertywności w procesie porozumiewania się polega na tym, że osoby w nim uczestniczące mogą osiągnąć wzajemne zrozumienie, jeśli przekazują sobie informacje pełne i dokładne. Działając asertywnie staramy się podtrzymywać dialog aby zapewnić przepływ nowych informacji i odczuć w obu kierunkach. Tylko tak można rozwiązać prawdziwe problemy i podejmować decyzje, które mogą być efektywne.

Literatura:

1. K. Hawel, P. Skowronek: Bliżej siebie – scenariusze zajęć socjoterapeutycznych.
2. Ress, Graham: Bądź sobą. Trening asertywności.
3. A. Jabłoński, B. Birnbach: Materiały Pracowni zmiany zachowań.