

ASERTYWNE ZACHOWANIA – NAJWAŻNIEJSZE ZASADY

Asertywność – to sposób zachowania, który:

- wynika z bycia w zgodzie z samym sobą oraz przejawianiem pozytywnego stosunku zarówno do własnej osoby jak i do innych,
- wiąże się z autentycznością postawy (uczciwością wobec siebie i otoczenia), szacunkiem, co pozwala na swobodne wyrażanie własnych myśli i uczuć, poglądów oraz opinii, bez względu na opinie innych
- charakteryzuje się zdolnością do obrony własnego zdania / opinii w godny sposób, z poszanowaniem prawa do wyrażania opinii przez innych, których zdanie może być odmienne.

Asertywne zachowanie zatem to takie w którym akceptujemy siebie – uwzględniając własne potrzeby w stosunkach z otoczeniem jak również potrzeby innych (mowa tu o potrzebach psychologicznych: związanych z dobrym samopoczuciem i satysfakcją z kontaktu w otoczeniu). Asertywność – pozostaje w związku z własną wyważoną i pozytywną samooceną.

Prawa osobiste

1. Masz prawo do czynienia tego, co chcesz – dopóty, dopóki twoje działania nie ranią kogoś innego.
2. Masz prawo do zachowania swojej godności przez asertywne zachowanie – nawet jeśli rani to kogoś innego, dopóty, dopóki twoje intencje nie są agresywne, lecz asertywne (tj. uczciwe i prawe w zamierzeniach).
3. Masz prawo do przedstawiania komuś swoich próśb – dopóki uznajesz, że osoba ta ma prawo do odmowy.
4. Istnieją takie sytuacje między ludźmi, w których prawa nie są oczywiste. Zawsze jednak masz prawo do przedyskutowania i wyjaśnienia problemu z drugą osobą.
5. Masz prawo z korzystania ze swoich praw. Jeśli z nich nie korzystasz, to godzisz się na odebranie ich sobie.

Zachowania asertywne

1. Wypowiadaj się we własnym imieniu – stosując komunikat „ja” – o mnie (tj. w pierwszej osobie liczby pojedynczej) zamiast o Tobie, np. *myślę inaczej ...*, *mam inne zdanie ...*, *chcę... uważam, że ...* Jasno wyrażaj własne opinie oraz potrzeby – nie pozostawiając innym informacji o sobie w sferze domniemania i domysłów.
2. Mów o konkretnym zachowaniu a nie o osobie: np. *spóźniłeś się ...* a nie: *jesteś spóźnialski*
3. W kwestiach spornych wyrażaj opinie zamiast oceny, np. mów: *moim zdaniem, mam na to inne spojrzenie* zamiast: *nie masz racji, jesteś głupi*.
4. Unikaj tzw. *generalizacji*, określ o wymiarze ostatecznym, np.: *Ty nigdy nie możesz mnie wysłuchać, jesteś całkowicie nieodpowiedzialny, zawsze muszę coś po tobie poprawiać, nigdy nie można na ciebie liczyć, wiecznie się spóźniasz... itp.*
5. Rozmawiając o kwestiach spornych stosuj tzw. zasady harwardzkie w negocjowaniu porozumienia:
 - oddziel człowieka od problemu: mów o konkretnej sprawie zamiast krytykować osobę
 - mów o interesach a nie o stanowiskach: interesy – to inaczej potrzeby, rozmawiaj o potrzebach własnych oraz drugiej strony
 - stosuj obiektywne kryteria: przybliżaj konkretne fakty zamiast interpretacji i oceny
 - szukaj kreatywnych rozwiązań: zachęcaj i angażuj drugą stronę do szukania nowych alternatywnych rozwiązań korzystnych dla obu stron.

Procedury asertywne:

1. **FUO** – Przedstaw **F**akty, **U**stosunkuj się do nich, wyraż swoje **O**czekiwania
2. **Procedura Pameli Buttler**: to stopniowe wywieranie wpływu, gdy poprzez dołączanie kolejnego postępowania (gdy poprzednie nie skutkuje) w celu wyegzekwowania swoich praw: 1. Powiedz o danej sytuacji, 2. Wskaż na konsekwencje, 3. Wyraż uczucia/np. niezadowolenie odwołaj się do „zaplecza”: powołaj się na zasadę, prawo itp. 5. Zapowiedz sankcje/karę 6. Wykonaj zapowiedzianą sankcję/ karę
3. Odmawiając: powiedz **nie**, nazwij to, czego odmawiasz, daj krótkie uzasadnienie, zastosuj „zdartą płytę”.
4. **Zdarta płyta**: powtórz wielokrotnie swoje zdanie, konsekwentnie tymi samymi słowami - w odpowiedzi na nalegania drugiej osoby, ważne jest stanowcze i łagodne powtórzenie swojego stanowiska
5. **Sondowanie**: podczas krytyki, z jaką się spotkasz domagaj się merytorycznej rozmowy o problemie opartej na konkretnych kryteriach/ parametrach oceny: *co konkretnie było złe?, ... co konkretnie miało być zrobione...?, dlaczego uważasz, że to nie jest nic warteco konkretnie budzi twoje zastrzeżenia...? Itp.*
6. **Oslona**: forma emocjonalnego osłonięcia się przed słownym niekonstruktywnym atakiem drugiej osoby. Zauważamy, że wypowiedzi atakującego to subiektywny ogląd sytuacji a nie czyste fakty: *rzeczywiście-mogłeś pomyśleć, że nie jest to nic wartetak a twoje perspektywy mogło to tak wyglądaćmogłeś tak pomyśleć ... itp.* Kluczowa jest tu świadomość, że to tylko opinia tej osoby.
7. **Asertywne wyznaczenie granic**: stanowcze żądanie np.: *nie życzę sobie, żebyś tak się do mnie zwracał!*