**Materiál 1**

**Platí nebo neplatí?**

Rozhodněte, který z výroků platí nebo neplatí:

|  |  |
| --- | --- |
| **Výrok** | **Platí /****Neplatí** |
| Měli byste se cítit provinile, říkáte-li NE na žádost, zvláště je-li nerozumná. |  |
| Asertivní komunikace přispívá k růstu produktivity. |  |
| Asertivní lidé říkají všechno, co se na pracovišti děje. |  |
| Vždycky byste měli problém prodiskutovat s osobou, které se týká, než s ním půjdete výš. |  |
| Asertivní lidé musí pečlivě vážit slova, pokud mají udělat dobrý dojem. |  |
| Asertivní dovednosti pomáhají na pracovišti vyloučit frustrace a odpor. |  |
| Asertivita znamená prosadit svou za každou cenu. |  |
| Rozdíl mezi asertivním a agresivním jednáním je v tom, do jaké míry bere zřetel na práva a pohodu ostatních. |  |
| Lidé komunikující pasivně agresivně mohou mít zhoubný vliv na morálku ve firmě.  |  |
| Asertivní lidé by neměli odporovat druhým. |  |

**Materiál 2**

**Kdo jsem ?**

Popište následující chování jako pasivní, pasivně agresivní, agresivní nebo asertivní:

| **Situace** | **Chování** |
| --- | --- |
| Spolupracovník nepřispívá k projektu, kterým byl váš tým pověřen. Každému vykládáte, jaký z toho máte pocit – s výjimkou hlavního viníka. |  |
| Dostal jste nějaké pokyny, ale stále si nejste jist co se od vás chce, takže řeknete: „Můžete mi to, prosím, ještě jednou zopakovat – jen abych si byl jist, že jsem dobře rozuměl“. |  |
| Požádali vás o nesmysl, takže odmítnete a vysvětlíte, jak se cítíte. |  |
| Jste otevřeně kritický k myšlenkám, názorům a chování ostatních. |  |
| Určitým lidem a situacím se vyhýbáte, protože snadno upadáte do rozpaků. |  |
| Obvykle věříte svému úsudku. |  |
| Snadno vybuchnete. |  |
| Někdo vás předběhl ve frontě a vy protestujete. |  |
| Nemůžete prodavači říci „ne“, i když to, co nabízí, není přesně to, co chcete.  |  |
| V sále plném neznámých lidí se klidně představíte a zapojíte do hovoru. |  |