

ASERTIVITA



Struktura výkladu



1. Vymezení pojmu

2. Asertivní práva

3. Umění říct ne

4. Asertivní techniky

1. Vymezení pojmu

Historický exkurz

□ 1949 – Andrew Salter



Pojem asertivita

- komunikační dovednost
- prosazování sama sebe, aniž by to bylo na úkor druhých
 - sebeprosazení
 - sebedůvěra
 - vnitřní spokojenost
 - spolupráce
 - rozvoj mezilidských vztahů



Asertivita jako zbraň

- asertivita dokáže čelit:
 - kritice
 - manipulaci
 - afektovaným a agresivním výpadům

Vyváženost chování



Pasivita

Asertivita

Agresivita

PASIVNÍ ČLOVĚK	ASERTIVNÍ ČLOVĚK	AGRESIVNÍ ČLOVĚK
= porušuje vlastní práva	= bere do úvahy vlastní práva i práva jiných	= nerespektuje práva jiných
Tendence vyhýbat se konfliktu	Přímá, otevřená komunikace	Tendence dosáhnout svůj cíl
Sklopené oči, pohled dolů, nedívá se přímo do očí	Přímý, přátelský pohled	Nepřátelský, pronikavý pohled
Shrbený postoj, pokleslá ramena	Stojí rovně, uvolněně, pevně	Postoj je toporný, rigidní, naklání se dopředu
Nervózní gesta, přehnané přikyvování, zakrývání úst	Uvolněné gesta, sebejistá gestikulace	Ruce dané v bok nebo zaťaté v pěsti, zkřížené ruce na prsou
Slabý, tichý, váhavý hlas	Přiměřeně silný hlas	Příliš hlasitý, povýšenecký
<u>Výroky</u> typu „Má pravdu“, „Nezáleží na tom, co si já myslím“	<u>Výroky</u> typu: „Toto si myslím“, „Takto to vidím“, „Takto to cítím“	<u>Výroky</u> typu: „Já mám pravdu“, „Pokud si myslíš něco jiného, tak to není správné“
<u>Při konfliktu:</u> Bezmocný, depresivní, snížená sebeúcta	<u>Při konfliktu:</u> Řeší problém, zdravá sebedůvěra	<u>Při konfliktu:</u> Pochybná sebeúcta

2. Asertivní práva

První asertivní právo

Právo sám posuzovat svoje vlastní chování,
myšlenky a emoce a být za ně sám zodpovědný.

Základní právo



Druhé asertivní právo

Právo neposkytovat žádné výmluvy, ani omluvy vysvětlující tvoje chování.

Není povinnost vysvětlovat

I'm soooooo
sorry...



Třetí asertivní právo

Právo sám posoudit, nakolik jsi zodpovědný za řešení problémů ostatních lidí.



Čtvrté asertivní právo

Právo změnit názor



Páté asertivní právo

Právo dělat chyby



Šesté asertivní právo

Právo říct: „Já nevím.“

Ne vždy je třeba znát odpověď’.



Sedmé asertivní právo

Právo být nezávislý na dobré vůli a mínění jiných.

Umění říct NE



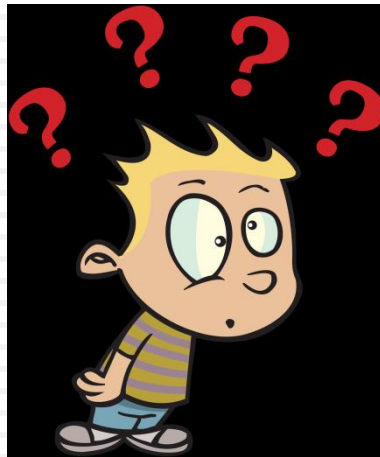
Osmé asertivní právo

Právo dělat nelogická rozhodnutí



Deváté asertivní právo

Právo říct: „Já ti nerozumím.“



Desáté asertivní právo

Právo říct: „Je mi to jedno.“



3. Umění říct ne

„Žijeme jen ve zbytečných obavách, že když někomu řekneme ne, zraníme ho, on nás odmítne a budeme se cítit osamělí. Ale nejsme přece osamělí, když jsme sami sebou.“

Důvody proč neumíme říkat NE

- Věříme, že odmítnout je sobecké.
- Ostatní očekávají že budeme souhlasit.
- Osoba, která nás o něco žádá, by naším odmítnutím byla rozzlobena nebo dotčena.
- Myslíme si, že je nezdvořilé odmítnout.
- Cítili bychom se provinile.
- Nebyli bychom oblíbeni.

Proč se naučit říkat NE

- Bere nám to čas a energii a pak nám nezbudou na to, co bychom dělali sami.
- NE neznamená „Neotravuj, nezajímáš mě, nemám tě rád“. Je to výraz sebeúcty a zdravého sebevědomí.
- Když se nám do něčeho nechce, tak to nebudeme dělat jenom proto že neumíme někoho odmítnout.
- My sami víme co je pro nás nejlepší a co potřebujeme.
- Ze samaritána, který myslí na druhé a chce všem pomoci, se snadno stává štvanec, u kterého si všichni velmi rychle zvyknou, že plní úkoly i za ně a zneužívají toho.

Jak odmítnout bez pocitu viny

- Nevysvětľujte vše, co nehodláte udělat. Každý má právo říct ne, aniž by vysvětloval, z jakého důvodu.
- Bojíte-li se NE říci naplno, použijte zdržovací věty typu: Ještě o tom popřemýšlím. Potřebuji čas na rozmyšlenou. Uvidíme...
- Když chcete odmítnout, udělejte to jasně a jednoznačně.
- Neomlouvejte se a chovejte se sebejistě.
- Pokud budete mít pocti, že to tak bude lepší, nebojte se říct pravé důvody odmítnutí.

Závěr



- Vyhýbejte se lidem, kteří vás jen využívají, ale když po nich pak chcete na oplátku něco vy, většinou nebo nikdy vám nevyhoví.

4. Asertivní techniky

Rozlišujeme osm základních asertivních technik, které popisují, jak se v určité situaci zachovat

Pokažená gramofonová deska

- Klidné opakování toho, co chceme
- Nacvičení vytrvalosti v prosazení si svého
- Nenecháme se odklonit od problému
- Bez nutnosti připravených argumentů či pocitu zlosti
- Umožňuje trvat si na svém
- Jasně a jednoznačně definujeme svůj požadavek, který opakujeme stále dokola

Otevřené dveře

- Učí nás přijímat manipulativní kritiku
- Klidně přiznáme svému kritikovi, že na tom, co říká, může být něco pravdy
- Tato technika nás učí přijímat kritiku s klidem, bez úzkosti či obran
- Neposkytuje kritikovi žádné posílení

Sebeotevření

- Technika, která usnadňuje sociální komunikaci
- Redukuje manipulaci pomocí sdělování kladných i záporných vlastností naší osobnosti
- Díky ní jsme schopni vyjádřit i takové věci, které v nás dříve vyvolávaly pocity nevědomosti, úzkosti či viny

Volné informace

- Technika, která nám umožňuje v konverzaci rozpoznat, co je pro našeho partnera zajímavé nebo důležité
- Současně poskytujeme „volné“ (nevyžádané) informace o sobě
- Tato technika nás učí mluvit o sobě bez přehnané plachosti a stydlivosti (snižuje tedy obavy a plachost před zahájením jednání)

Negativní aserce

- Technika, která nás učí přijímat vlastní chyby a omyly
- Učí nás souhlasit s oprávněnou kritikou
- Souhlasíme s kritikou našich skutečných negativních vlastností
- Tento postup redukuje zlost a agresivitu kritika

Negativní dotazování

- Tato technika vede k aktivní podpoře kritiky s cílem použít získané informace – v případě, že jsou konstruktivní, nebo je za předpokladu, že jsou manipulativní, vyčerpat
- Požaduje další kritiku – ať již sebe sama, nebo svých činů

Selektivní ignorování

- Technika, která umožňuje vyrovnat se s kritikou
- Na nevěcnou a nekonstruktivní kritiku nereagujeme, pouze dáme kritikovi najevo, že jsme ho slyšeli, ale nijak se k ní nevyjadřujeme
- Slouží k zvládnání hněvu a zlosti

Přijatelný kompromis

- Technika, která se využije při snaze nalézt společné řešení problému
- Nelze ji použít, pokud je v sázce naše sebeúcta
- Jde o opakované zdůraznění požadavků, ale i uznání argumentů protistrany
- Tam, kde je v sázce osobní sebehodnocení, kompromisy při asertivním jednání neexistují

Zdroje

NOVÁK, Tomáš a Věra CAPPONI. *Asertivně do života*. 3., aktualiz. a dopl. vyd. Grada, 2012, 164 s. Psychologie pro každého. ISBN 978-80-247-3869-7.

<http://www.asertivita.com>

http://evyna.pef.czu.cz/files/CD/novy_kurz1/resources/3/Obecne_pojmy_definice_asertivity.htm

MARSON, Jacqui. *Naučte se říkat ne*. Vyd. 1. Praha: Dobrovský, 2013, 219 s. ISBN 978-80-7306-558-4.

HOUBOVÁ, Drahomíra a kol. *Psychologie pro právníky*. Plzeň: Aleš Čeněk, 2008, 279 s. ISBN 978-80-7380-100-7.

<http://www.mineralfit.cz/clanek/asertivita>

PIŇOS, Miroslav. *Asertivita jako strategie jednání* [online]. Mgr. Miroslav Piňos, privátní psychologické služby [cit. 29. března 2014]. Dostupné z: <http://www.pinos.cz/text02.html>

ČADILOVÁ, Olga. *Asertivita III* [online]. Střední zdravotnická a Vyšší odborná škola zdravotnická Mladá Boleslav [cit. 29. března 2014]. Dostupné z: http://www.szsmb.cz/admin/upload/sekce_materialy/ASERTIVITA_III..pdf