

Asertivita

Doc. PhDr. Eva Urbanovská, Ph.D.

Možné strategie jednání a vyjednávání

Konzultativní strategie

(Výhra – výhra)

- Uzavření dohody, nalezení řešení
- Uspokojení potřeb obou stran
- Atmosféra vhodná k dalším jednáním v budoucnosti
- Připravenost k výměně „něco za něco“
- Dosažení vlastních cílů uspokojením potřeb druhé strany

Konfrontativní strategie

(Výhra- prohra)

- Zvítězit na úkor druhé strany
- Získat vše pro sebe
- Akt jednání chápe jako jednorázovou záležitost
- Pohled na partnera jako na nepřítele
- Nátlakové a manipulativní techniky

Možné vztahové polohy

- **Asertivita (výhra – výhra)**
 - Prosazuje své oprávněné požadavky bez poškozování druhých, neporušuje práva ostatních, ani svá vlastní práva
- **Pasivita (výhra – prohra)**
 - Porušuje svá vlastní práva, podléhá manipulaci, nátlaku, neprosazuje své požadavky
- **Agresivita (výhra – prohra)**
 - Prosazuje své požadavky na úkor druhých, porušuje práva ostatních osob, manipulace, agresivita

Pasivní chování

- *„Máš pravdu, nezáleží na tom, co si myslím, nezáleží na tom, co cítím.“*
- Porušuje (neprosazuje) svá vlastní práva, vzdává se, nechá rozhodovat druhé.
- Úzkosti a deprese, strach z hodnocení a odmítnutí.
- Vyhýbá se pohledu do očí, tichý hlas, gestikuluje, přikyvuje, nevýrazná mimika.
- *„Hmm, nevím...“*, je submisivní.
- Volí cestu úniku, mlčí, snadno podlehne nátlaku.

Agresivní chování

- *„Mám pravdu, když si myslíš něco jiného, je to špatně, na tvých pocitech nezáleží.“*
- Nerespektuje práva druhých lidí, dosahuje svých cílů na jejich úkor, rozhoduje za ně.
- Pocity napětí, hněvu k druhým lidem, chová se nepřátelsky, nepřipouští si možnost selhání.
- Hledí upřeně do očí, skáče do řeči, hovoří silným tónem.
- Provokuje konflikt, hádku, nikoho neuznává, bojuje za každou cenu.

Asertivní chování

- *„Takhle vidím situaci a toto si myslím. Toto cítím, tohle chci a tohle ne. Co si o tom myslíš?“*
- Svých práv ani cílů se nevzdává, respektuje práva druhých.
- Realistická očekávání bez zbytečných obav, svá předsevzetí se snaží realizovat.
- Příznivé pocity ze sebe i druhých.
- Dívá se do očí nebo na tvář, usmívá se, vřelý tón.
- „Já“, „Mně“, respekt, přátelské jednání, kompromis.

Základní kameny asertivity

- Nic nevynucuje násilím, agresivitou, pasivitou.
- Sděluje jasně a srozumitelně své pocity, problémy.
- Přímo žádá o pomoc a službu.
- Nemá radost z cizího neštěstí, nepotřebuje vítězit.
- Snaží se o kompromis a dohodu.
- Stanoví si etapy a raduje se z dosažení dílčích úspěchů.
- Pokud cíle nedosáhne, neobviňuje se („alespoň jsem se pokusil“).
- Snaží se být pro druhé čitelný.
- Pokud něco odmítá, ověří si, zda to odmítnout může (např. neodmítneme legitimovat se policistovi).

Typy asertivity

- Základní asertivita
 - Pozitivní asertivita
 - Negativní asertivita
- Empatická asertivita
- Eskalující asertivita
- Konfrontativní asertivita

Asertivní práva

1. Mám právo sám posuzovat své myšlenky
2. Mám právo nenabízet žádné výmluvy
3. Mám právo sám posoudit, zda a nakolik jsem zodpovědný za problémy druhých
4. Mám právo změnit svůj názor
5. Mám právo dělat chyby a být za ně zodpovědný.
6. Mám právo říct „Já nevím“.
7. Mám právo být nezávislý na dobré vůli ostatních lidí.
8. Mám právo dělat nelogická rozhodnutí
9. Mám právo říct „Já ti nerozumím
10. Mám právo říct „Je mi to jedno“.
11. Mám právo rozhodnout se, zda se budu chovat asertivně či nikoliv

Asertivní povinnosti

1. Vědět, co chci
2. Nést zodpovědnost za důsledky svého jednání
3. Nenalhávat si do vlastní kapsy
4. Nenalhávat si o druhých
5. Nestydět se říci, co chci a jak situaci prožívám
6. Nesnažit se s druhými manipulovat
7. Naučit se pozorně naslouchat a slyšet

Děkuji za pozornost.