

Asertivita

Mgr. Kateřina Lojdová, Ph.D.

brainstorming

- ▶ synonyma pojmu asertivita

Asertivita

- ▶ Asertivita je druh chování, který vám umožňuje přesvědčivým způsobem sdělit, co cítíte, potřebujete nebo chcete, aniž v ostatních vytváříte dojem, že jsou do něčeho nuceni.
- ▶ umění přirozeně se prosadit nebo bránit se
- ▶ věcný a neústupný komunikační styl
- ▶ není agresivní ani pasivní
- ▶ jedná se o trénink jak se
 - vyjadřovat
 - prosazovat
 - bránit

historie

- ▶ Salter, 1950, USA
- ▶ kontext vzniku: pasivní přejímání mediálních vzorů, manipulující masmédia
- ▶ Salter – „věř hlavně sám sobě“, individualismus v názorech
- ▶ součást americké liberální výchovy k individualismu

mýty

- ▶ **mýtus „hroší kůže“** (spočívá v názoru, že asertivita nebere ohled na druhé → omyl: asertivita nezabývá zodpovědností za vlastní činy)
- ▶ **mýtus „kamikadze“** (předpokládá neústupnost dvou znalců metody → omyl: asertivita učí i kompromisu)
- ▶ **mýtus „naši furianti“** (mylná představa, že se musíme prosadit za každou cenu → omyl: stejně asertivní je rozhodnout se rezignovat)
- ▶ **mýtus „Niobé“** (názor, že na asertivitu doplatíme → omyl: díky asertivitě získává člověk vnitřní svobodu)
- ▶ **mýtus „jinak než asertivně to není možné“** (→ omyl: asertivní je rozhodnout se, kdy asertivitu užít a kdy ne)

6 základních technik

- ▶ vyjadřujte své pocity
- ▶ mimika má odrazet, co cítíte
- ▶ nácvik nesouhlasu
- ▶ „já“ – mluvte za sebe
- ▶ přijímání pochvaly
- ▶ improvizace a spontánní jednání

▶ Otevřenost a upřímnost v jednání s lidmi nám **může napomoci**. V čem?

- ▶
- ▶
- ▶
- ▶
- ▶
- ▶
- ▶

▶ Otevřené jednání může působit ve vztahu k druhým lidem i **problémy**.
Které?

- ▶
- ▶
- ▶
- ▶
- ▶
- ▶
- ▶

- ▶ Zkuste nyní bez dlouhého promýšlení doplnit následující věty
- ▶ Nejčastěji **musím**
- ▶ Nejraději **bych chtěl(a)**
- ▶ Častěji **bych měl(a)**
- ▶ **Rád(a) bych** udělal(a), ale nejdříve **musím**
- ▶ **Musím** se hodně učit, ale **raději bych**
- ▶ **Rád(a) chodím** do kina, ale **měl(a) bych**
- ▶ Nebaví mě, když **musím**
- ▶ Když něco **musím**, tak
- ▶ **Měl(a) bych** více
- ▶ Když něco **chci** a **nemohu** toho dosáhnout, tak

kritika

› Co pro vás znamená **slovo kritika** a s čím kritiku **spojujete**?

›
›
›

› **Co cítíte**, když jste kritizován(a)? **Jak se chováte**?

›
›
›

› Co vám dělá největší **obtíže**, když máte "**něco**" vytknout druhému?

›
›
›

› Za co jste **nejčastěji kritizován(a) v rodině** (rodiči, dětmi, partnerem, případně sourozencem?)

›
›
›

› Jaké **znáte asertivní strategie** zvládnání kritiky? Popište stručně alespoň "**otevřené dveře**" (mlha), "**negativní aserce**" a "**negativní dotazování**". V čem jsou **základní odlišnosti**?

›
›
›
›
›
›
›

kompliment

› Jak **projevit, vyslovit** kompliment?

›
›
›
›
›

› Jak na kompliment **reagovat**?

›
›
›
›
›

› Vzpomenete si na situaci, kdy jste **někoho pochválili**? Uved'te ji.

›
›
›
›
›

› Kdy jste byli naposledy **pochváleni vy**?

›
›
›
›
›

›

Asertivní práva

1. Mám právo sám posuzovat svoje vlastní jednání, myšlenky a pocity a být za ně a jejich důsledky zodpovědný.
2. Mám právo neposkytovat žádné vysvětlení ani ospravedlnění svého jednání.
3. Mám právo 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 říci: „Já nevím.“
7. Mám právo být nezávislý na dobré vůli druhých.
8. Mám právo dělat nelogická rozhodnutí.
9. Mám právo říci: „Já ti nerozumím.“
10. Mám právo nebýt dokonalý. Mám právo říci: „Je mi to jedno.“

Asertivní povinnosti

- ▶ Učme se kontrolovat své emoce.
- ▶ Respektujme a tolerujme i osobnost druhého.
- ▶ Stručně a upřímně vyjadřujme své pocity.
- ▶ Snažme se vidět sebe i druhého reálně.
- ▶ Pokusme se poznat stanovisko druhého.
- ▶ Naslouchejme druhému a vyslyšme ho.
- ▶ Važme si názorů druhých a jejich přesvědčení.
- ▶ Nesnažme se zvítězit za každou cenu.
- ▶ Učme se nacházet kompromis.
- ▶ Přiznejme omyl a pokoušejme se jej napravit.
- ▶ Uvědomme si včas, co vlastně chceme.

Volná informace

- ▶ technika, která učí rozpoznávat v konverzaci prvky, které ukazují, co je pro našeho partnera zajímavé a důležité, a současně nabízet volné, nevyžádané informace sobě
- ▶ snižuje plachost při zahajování rozhovoru a rozhovor oběma stranám usnadňuje
- ▶ učí nás mluvit o sobě bez přehnané ostýchavosti (co nás těší, co nás tíží, co plánujeme aj.)
- ▶ důležitý předpoklad pro nácvik asertivity – sdělit, co cítím
- ▶ při nácviku dialogických forem se učíme naslouchat druhému, vhodně využívat získaných informací
- ▶ nacvičujeme dialog nejen na témata blízká a společná, ale i sporná

Současné tréninkové postupy

- ▶ opakující se zvuková smyčka
- ▶ technika otevřených dveří
- ▶ **Volná informace...**

opakující se zvuková smyčka

Opakující se zvuková smyčka znamená schopnost žádat o to, na co máme právo, a vydržet u toho. Podstatou této metody je mechanické opakování požadavku znovu a znovu, dokud není požadavek splněn. Nenecháme se zatáhnout do argumentace, která slouží odvedení od tématu.

Technika otevřených dveří

Pokud se setkáme s manipulativní kritikou, pomůže nám technika otevřených dveří. Její podstata spočívá v souhlasu s partnerovými argumenty. Ten postupně ztrácí energii na hledání dalších argumentů. Jako by plnou silou zatlačil na dveře, které nejsou zavřené. Důležité je odpovědět přesně těmi slovy, které použil partner. Souhlasíme zejména se zobecňujícími výroky, nesouhlasíme s výroky, které nás ponižují. Partnerka: „*Zase jsi přišel pozdě. Všichni muži jsou nezodpovědní.*“ Partner: „*Můžeš mít pravdu, že všichni muži jsou nezodpovědní.*“

Volná informace

Vytvoří se trojice. První z trojice má za úkol hovořit pět minut na zvolené téma (například Co si myslím o legalizaci marihuany). Druhý účastník prvnímu aktivně naslouchá, tzn. povzbuzuje ho k dalšímu mluvení, přikyvuje mu, opakuje vlastními slovy jeho myšlenky. Nesmí však vyjádřit svůj názor, dokud si nevymění role. Třetí účastník pozoruje, jak se prvnímu a druhému daří plnit jejich role, a nakonec okomentuje jejich výkon. Přínos: schopnost vyjádřit svůj názor a podpořit ho argumenty, aktivně naslouchat a reprodukovat sdělení druhých, konstruktivně kritizovat aj.

Umění požádat o laskavost

Umění požádat o laskavost je prosté, jde spíše o odvahu udělat to, když opravdu potřebujeme pomoci. Vyhýbáme se neasertivním slovům jako „pouze, spíše, možná“. Neříkejte: „*Přemýšlela jsem o tom, že byste mi možná mohli přidat kapesné.*“ Řekněte přímo: „*Chtěla bych, abyste mi přidali kapesné.*“

Hraní cvičných dialogů

- 1) Požádejte nadřízeného o zvýšení platu. Máte na to právo. Vaše kolegyně je na mateřské dovolené a vy děláte práci i za ni. Zůstáváte v práci přesčas. Pro firmu jste nepostradatelný zaměstnanec.
- 2) Koupila jste si rtěnku. Když přijдете domů a odlepíte cenovku, najdete pod ní prošlé datum spotřeby. Vraťte se do obchodu a žádejte výměnu nebo vrácení peněz.
- 3) Partnerka vám vytýká, že „už zase jdete na fotbal“ a „že se jí vůbec nevěnujete“. Vy ale chodíte na fotbal jednou týdně a ostatní večery většinou trávíte s ní. Máte právo si jednou za čas vyrazit sám. Reagujte asertivně na její kritiku.
- 4) Váš kamarád vás žádá, abyste mu půjčil na víkend auto. Chce se svojí partnerkou vyrazit na výlet. Je to sice váš nejlepší kamarád, ale má řidičák teprve chvíli a neřídí příliš bezpečně. Navíc auto možná budete potřebovat. Odmítněte jeho žádost.
- 5) Půjčila jste kamarádce 500 Kč a ona vám slíbila, že Vám je do čtrnácti dnů vrátí. Čtrnáct dní uběhlo a ona vám je stále ještě nevrátila. Nyní peníze potřebujete. Přimějte ji, aby vám půjčku vrátila.