

Pokuste se nejrůznějšími technikami (viz níže) jednat asertivně. Nacvičte a sehrajte fiktivní rozhovor a uveďte, jakou techniku jste použili. Využijte více technik.

1) Situace 1

Zapůjčení peněz

Půjčila jste kamarádce 1000 Kč. Ona vám slíbila, že je vrátí do týdne. Uběhnlo již 14 dnů a peníze stále nemáte. Už je ale potřebujete. Zřejmě se jí moc nechce. Přijměte ji, aby vám peníze vrátila.

2) Situace 2

Reklamáce z boží

Koupili jste si nové boty. Do 14 dnů vám odpadl podpatek. Vratte se do obchodu a žádejte výměnu bot nebo vrácení peněz.

3) Situace 3

Žádost nadřízeného o zvýšení platu.

Váš kolega je nemocný a vy děláte práci za něj. Zůstáváte v práci přesčas. Pracujete poctivě, vše zvládáte. Je to dlouhodobý zástup.

Asertivní práva:

Mám právo:

- 1) samostatně posuzovat své vlastní chování, myšlenky a emoce a být za ně a jejich důsledky odpovědný;
- 2) nenabízet žádné výmluvy a omluvy ospravedlňující moje názory a postoje, rozhodnutí a chování;
- 3) sám posoudit, na kolik jsem zodpovědný za problémy druhých lidí;
- 4) změnit svůj názor;
- 5) dělat chyby a být za ně zodpovědný;
- 6) říci „ já nevím“;
- 7) být nezávislý na dobré vůli a pochvale ostatních;
- 8) dělat nelogická rozhodnutí;
- 9) říci: „ Já Ti nerozumím.“;
- 10) říci: „ Je mi to jedno.“;
- 11) sám se rozhodnout, zda chci jednat asertivně nebo ne.

Asertivní techniky:

1) Pokažená gramofonová deska Technika, která vás klidným opakováním toho, co chcete, učí vytrvalosti v prosazování svého, bez nutnosti připravených argumentů nebo pocitu zlosti. Umožňuje ignorovat manipulativní a argumentační léčky a trvat při tom na svém. Domáháme se svých práv, prosazení svého opakováním svých požadavků - žádost o nárok-je třeba vytrvalosti a důslednosti, nárok zopakují 3x - 4x, potom sdělíme, že jde o nárokovou situaci a sdělíme následek nesplnění nároku. Nenechat diskusi odvést jinam, na citové vydírání nebo agresí protistrany nereagují. Lze použít u manipulace. Pokud žádáme o laskavost, nepoužíváme gramofonovou desku.

2) Otevřené dveře Používá se u manipulativní kritiky. Při agresí a neoprávněné kritice. Kritik očekává útok a my mu klidně přiznáme, že v tom, co říká, může být něco pravdy, nejprve ustoupíme. Dovoluje nám zůstat přitom konečným soudcem sebe samého i toho, co děláme. Umožňuje nám přijímat kritiku klidně, bez úzkosti či obrany a zároveň neposkytuje kritikovi žádné posílení.

Např.: „Ty ale vypadáš...“, reakce „Je pravda, že nemám na sobě nejnovější model, ale cítím se v něm dobře...“

3) Sebeotevření Technika usnadňující sociální komunikaci a redukcí manipulaci. - vypovídáme o svých pocitech. Vhodné použít při žádosti o laskavost, přesvědčivý a přitom neagresivní postup. Když děláš X v situaci Y, cítím se Z. Např. „Prosím tě mami nekuř. Když máš astma a kouříš, tak mám o tebe strach.“ Vyjádření svých pocitů.

4) Volné informace Podávám o sobě volné informace. Technika nás učí hovořit o sobě bez přehnané plachosti a stydlivosti. Technika snižuje plachost při zahajování rozhovoru a usnadňuje jej oběma stranám.

Např. Mluvit o tom, co děláme rádi a nerádi, jaké máme zájmy, co nás těší, co a jak plánujeme a třeba i odkud pocházíme, kde a proč bydlíme

5) Negativní aserce Technika, která nás učí přijímat chyby a omyly (aniž bychom se museli omlouvat) tak, že jednoznačně souhlasíme s kritikou našich skutečně negativních kvalit, ať je již konstruktivní nebo agresivní. Umožňuje posouzení vlastního chování bez obrany, úzkosti či popírání chyby, přičemž zároveň redukuje zlost a agresivitu kritika.

Příklad: „Máš pravdu, nemusel jsem to udělat takhle. Mohu to zkusit dělat jiným způsobem.“ „Je to moje chyba, příště to zkusím jinak.“ „Uvědomuji si, že jsem to zvorál.“ „Taky se mi nelíbí, jak jsem to udělal.“ „Byla to ode mne hloupost, ani mně se to takhle nelíbí.“

6) Negativní dotazování Technika, která vede k aktivní podpoře kritiky, s cílem použít získané informace (jsou-li konstruktivní) nebo je vyčerpát (jsou-li manipulativní). Kritik je přitom veden k větší asertivitě a menší závislosti na manipulativních manévrech.

Používáme zde podněcujících otázek typu: „Co bych mohl dělat jinak?“ „Myslíš, že to je vše, co by se tomu dalo vytknout?“ „To je všechno, co se ti na tom nelíbí?“ Co ještě se ti nelíbí?

7) Selektivní ignorování Technika, která nám umožňuje vyrovnávat se s kritikou. Přitom na kritiku manipulativní, nevěcnou či příliš obecnou nereagujeme. Dáme však jasně najevo, že jsme slyšeli (Např. „Myslím, že ti rozumím...“), k jádru věci se však nevyjadřujeme. Pokud kritik pokračuje konkrétně a nemanipulativně, hned navážeme věcnou komunikací. Technika nám umožňuje vyhnout se zkratkovitým „alergickým“ reakcím, zvláště na často opakované a obecné kritiky, přičemž vede i kritizujícího k větší asertivitě. Přecházíme bez povšimnutí nevhodné či nerozumné požadavky.

8) Přijatelný kompromis Není-li v sázce vaše sebeúcta, je vhodné v rámci sebeprosazení nabídnout pro obě strany přijatelný kompromis. Tam, kde je v sázce osobní sebehodnocení, kompromisy při asertivním jednání neexistují. Na začátku naší reakce by mělo zaznít jasné stanovisko, např. „Ne..“, „Ne to nepůjde...“, „To nechci.“ Dále dáme najevo snahu o pochopení druhého, např. „Chápu, že ti to způsobí komplikace...“, „...tuším, že se ti to nelíbí...“ Uzavíráme vlastním návrhem, tedy jakýmsi kompromisem, např. „...měl bych, ale návrh...“, „...ale myslím, že by to šlo jinak...“ Jak se přijatelný kompromis sestavuje: - na začátku naší reakce by mělo zaznít jasné stanovisko, např.: „Ne...“, „Ne to nepůjde...“, „To nechci...“ - dále dáme najevo snahu o pochopení druhého, např.: „Chápu, že ti to způsobí komplikace“, „...tuším, že se ti to nelíbí...“ - uzavíráme vlastním návrhem, tedy jakýmsi kompromisem, např.: „...měl bych návrh...“, „... myslím, že by to šlo jinak...“