

# ZÁKLADY ASERTIVITY

# Postoje k sobě a druhým určují komunikační pozici

- **Já jsem OK, ty jsi OK.** (asertivní komunikace)
- **Já jsem OK, ty nejsi OK.** Arogance jako obranný mechanismus, v podvědomí pocit vlastní nedostačivosti. (agresivní komunikace)
- **Já nejsem OK, ty jsi OK.** Lidi mají větší právo na štěstí, potřebuju jejich souhlas. (pasivní komunikace)
- **Já nejsem OK, ty nejsi OK.** (pasivně agresivní komunikace)

# Asertivita

## ■ Andrew Salter

V počátcích rozvoje asertivity byla zformulována tato doporučení:

- Feeling talk
- Facial talk
- Umění říci ne
- Užívání „já“ ve vyjadřování
- Umění přijmout pochvalu

# Asertivita je ...

- cesta k druhým lidem, které předchází cesta k sobě, svým potřebám, přáním a právům
- dovednost „3P“:
  - **Poznání** (rozeznání příslušných pocitů a potřeb v sobě)
  - **Projevení** (vyjádření vlastních pocitů, stavů, potřeb, názorů a schopnost vnímat je i u druhých lidí)
  - **Prosazení** (klasické téma asertivity).

# Asertivní techniky

- Asertivní NE
- Gramofonová deska
- Technika otevřených dveří
- Negativní aserce
- Negativní dotazování

# Charakteristiky zdravé komunikace

- Bezprostřednost reakce
- Kognitivní přizpůsobování se partnerovi
- Zájem o druhého (pozorné a aktivní naslouchání, otevřené otázky, trpělivost, přátelský pohled a hlas)
- Oční kontakt
- Reciprocita (vyváženost, symetrie)
- Vyladěnost
- Humor
- Podpora vývoje a flexibility
- Konzistence – trvalost vztahů