

O ASERTYWNOŚCI I NIE TYLKO...

Wiele konfliktów, nieporozumień i kłótni bierze się stąd, że przyjmujemy niewłaściwe postawy wobec siebie i innych. Postawy takie, to uległość, agresja lub manipulacja.

ULEGŁOŚĆ

Osoby uległe to te, którym łatwiej przychodzi postępować tak, jak chcą tego inni, nawet jeśli jest to sprzeczne z własnym interesem, własnymi poglądami, odczuciami i potrzebami.

Uległość w kontaktach międzyludzkich przejawia się nadmiernym respektowaniem praw innych osób i pomijaniem, spychaniem, zagłuszaniem własnych.

AGRESJA

Równie nieprawidłową postawą jest agresja. Mówiąc o agresji, nie mamy na myśli kusańców i wrzasków, choć i takie się zdarzają. Agresja w codziennych kontaktach międzyludzkich objawia się bardziej subtelnie, a jest nią chęć dominowania nad innymi, stawiania na swoim, udowadniania, że zawsze ma się rację. Osoby agresywne przedkładają własne prawa, potrzeby i pragnienia, nad prawami, potrzebami i pragnieniami innych. Mówiąc wprost, liczą się przede wszystkim z sobą, siebie stawiają wyżej i na pierwszym miejscu, Nie mają problemów z wykorzystywaniem innych do własnych celów.

MANIPULACJA

Istnieje jeszcze jedna postawa, która stosowana jest w relacjach z ludźmi; jest nią manipulacja. Manipulacja, to brak uczciwości, autentyczności i spontaniczności w kontaktach z ludźmi. Manipulacja nie ma nic wspólnego z taktem i dyplomacją, które powstrzymują nas od wyrażania swoich myśli i odczuć bez zastanowienia, refleksji i baczenia na reakcje innych. Manipulanci cynicznie i z wyrachowaniem wybierają takie zachowania, co do których są pewni, że przyniosą określony efekt. Manipulacja, to zawołowana dominacja nad innymi. Chodzi o to, by inni nie mieli wrażenia, że tak naprawdę robią coś pod przymusem.

Choć opisane tu postawy są tak różne, to wypływają z tego samego, a mianowicie z niskiej samooceny i negatywnego obrazu własnej osoby. Osoby uległe przepraszają, że żyją, bo nie są pewne swojej wartości; chcą zyskać sympatię i szacunek jako pomocne, ustępujące i życzliwe. Osoby agresywne używają ostrych łokci, bo chcą, by inni postrzegali je jako pewnych siebie, przebojowych i zdecydowanych ludzi. Chcą kierować innymi, by czuć się pewniej. Manipulanci kombinują i grają, bo podświadomie są przekonani, że wyrażając swoje potrzeby i pragnienia wprost, nie uzyskają tego samego. Żadna z tych postaw nie sprzyja budowaniu prawdziwych więzi międzyludzkich. Żadna z nich nie pomaga w nawiązywaniu i utrzymywaniu udanych relacji z najbliższymi, współpracownikami czy podwładnymi. Postawą, która pomaga osiągnąć satysfakcję w kontaktach z ludźmi jest asertywność.

Być asertywnym, to znaczy umieć wyznaczać własne granice i respektować granice innych ludzi.

Postawa asertywna zakłada stanowcze, a jednocześnie łagodne wyrażanie siebie, to znaczy swoich opinii, pragnień i potrzeb. Osoby asertywne szanują siebie i innych, Mają na względzie interes własny, dostrzegając, rozumiejąc i szanując interesy innych osób. Asertywność, to świadomość swoich praw i praw pozostałych ludzi, rozumienie, że nasze prawa kończą się tam, gdzie zaczynają się prawa innych.

Skąd się to bierze?

Zła wiadomość jest taka, że asertywności się nie dziedziczy. Nie można się z nią urodzić. Dobra wiadomość jest taka, że asertywności można się nauczyć na każdym etapie życia. Każdy z nas ma wrodzone tendencje do uległości lub dominacji. W niektórych wypadkach są one bardziej wyraźne, w innych mniej. Niektórzy są tylko ulegli lub tylko agresywni, ale większość z nas reaguje uległością lub agresją w różnych sytuacjach. Ulegli bywamy wobec tych, od których zależy nam. Na dominację pozwalamy sobie wobec tych, którzy zależą od nas. Oto przykład: dziwnie często zgadzamy się z tym, co mówią nasi szefowie. Jednocześnie zabraniamy naszym dzieciom wielu rzeczy, których tak naprawdę nie musimy zabraniać. W stosunku do szefów włącza nam się uległość, w stosunku do dzieci włącza nam się poczucie władzy, wynikająca z dorosłości.

ASERTYWNOŚĆ W PRAKTYCE

Asertywność, bądź jej brak, najlepiej widać w tym jak wyrażamy swoje zdanie, jak prosimy innych o różne rzeczy, jak wyrażamy sprzeciw, i jak reagujemy na pochwały i krytykę.

WYRAŻANIE SWOJEGO ZDANIA

Osoby uległe nie wyrażają swojego zdania, jeśli jest ono sprzeczne z tym, co mówi rozmówca lub są skłonne do zmieniania go. Osoby agresywne nie wyrażają swojego zdania, lecz narzucają je innym. Osoby manipulujące nie wyrażają swojego zdania, mówią to, co wydaje im się najbardziej opłacalne w danej sytuacji. W innej sytuacji ich opinia na ten sam temat będzie zupełnie inna. Osoby asertywne wyrażają swoje zdanie, nie odczuwając przy tym potrzeby ustępowania rozmówcom, ani przekonywania ich do tego, co mówią. Asertywność, to umiejętność akceptowania różnic i – jeśli trzeba – pójścia na kompromis, to znaczy znajdowania rozwiązań satysfakcjonujących obie strony. To odwaga bycia sobą w rozmowie.

WYRAŻANIE PROŚB

Osoby uległe rzadko kiedy o coś proszą, bo są pewne, że inni im odmówią. Jeśli proszą, to czują zakłopotanie i wyrażają je. Chętnie natomiast spełniają wszelkie prośby innych. Są to ci, na których można zawsze liczyć, bo oni bardziej liczą się z innymi, niż ze sobą. Osoby agresywne nie mają żadnych oporów w wyrażaniu prośb, a ich prośby są raczej rozkazami. Wyrażając je, nie biorą nawet pod uwagę, że ktoś może odmówić. Same czują się dotknięte i

niemile zdziwione, gdy ktoś je o coś prosi. Nie mają zwyczaju spełniać prośb innych ludzi. Osoby manipulujące dodają dramaturgii swoim prośbom, wymuszając tym samym ustępstwa. Mówiąć wprost, stawiają innych pod ścianą.

Osoby asertywne wyrażają prośby bez skrepowania, ale biorą pod uwagę fakt, że ktoś może im odmówić. Nie czują się tym urażone i same spełniają prośby innych, jeśli nie koliduje to z ich własnym interesem.

WYRAŻANIE SPRZECIWU I ODMOWY

Osoby uległe prawie nigdy nie odmawiają. Słowo „nie” z trudem przechodzi im przez gardło. Gdy odmawiają, czują się z tym źle. Osoby agresywne odmawiają prawie zawsze, za to nie tolerują odmów ze strony innych. Osoby manipulujące odmawiają, ale nie wprost. Kręcą, odsyłają na potem, nie dają wyraźnych odpowiedzi. Osoby asertywne odmawiają uczciwie, jeśli nie chcą czegoś zrobić i nie czują się z tym źle. Jednocześnie respektują prawo innych do odrzucania ich prośb.

PRZYJMOWANIE POCHWAŁ I KRYTYKI

Osoby uległe czują się zakłopotane i zawstydzone, gdy się je chwali. Same chętnie chwala innych. Krytyka innych przychodzi im z trudem, za to krytykę własnej osoby przyjmują bez sprzeciwu. Same nadmiernie się krytykują, wyolbrzymiają swoje wady, a pomijają zalety. Osoby agresywne domagają się pochwał, same są w nich bardzo oszczędne. Krytykują wszystko i wszystkich, nie akceptując krytyki własnej osoby. Czują się dotknięte, gdy ktoś je skrytykuje. Osoby manipulujące chwala innych, gdy chcą czegoś w zamian, załatwić coś lub uzyskać. Chwala nieszczerze i tylko wtedy, gdy im się to opłaca. W tym samym celu udają, że zgadzają się z krytyką własnej osoby. Osoby asertywne z przyjemnością słuchają pochwał i nie szcędzą ich innym. Chwala szczerze i tylko wtedy, gdy naprawdę coś im się podoba. Krytykują innych, gdy uważają to za słuszne i przyjmują krytykę na swój temat. Mają zrównoważony obraz własnej osoby, to jest znają swoje plusy i minusy.

Czy wiesz już, do której grupy należysz i nad czym chcesz popracować?

[Polecam zrobić mapę asertywności <http://betkowski-psychotherapia.pl/test-mapa-asertywnosci/> dzięki której dowiesz się w jakich obszarach jesteś asertywny, a w jakich jeszcze nie.](http://betkowski-psychotherapia.pl/test-mapa-asertywnosci/)

Literatura:

<https://www.lozlotow.pl/dla-uczniaw/pedagog-szkolny.html>

Lindenfield G.: Asertywność. Wyd.2 Łódź: Wydawnictwo Ravi, 1999 ISBN 83-85997-16-4

<http://miedzynami.net.pl/asertywnosc/>

<http://betkowski-psychotherapia.pl/test-mapa-asertywnosci/>