

SPV

Kontakt: zportych@zahradnickaskola.cz

Plán individuálního studia, pokyny k samostudiu a úkoly během přerušení
řádné výuky do 3. 11. 2020.

1. A

Přečtěte si pozorně následující výklad a pokuste se mu porozumět, především asertivním technikám. Zkuste si uvědomit, jak při komunikaci postupujete (agresivně, pasivně, asertivně) a které asertivní techniky, pravděpodobně nevědomky, používáte.

Asertivita a zásady asertivní komunikace

Pojem **asertivita** označuje schopnost prosazovat jiný názor, stanovisko nebo zájem. Považuje se za důležitou komunikační dovednost zdůrazňující aspekt sebeúvěry a sebeprosazení.. Umožňuje jasně vyjádřit a prosadit naše názory a myšlenky, aniž bychom narušovali práva ostatních.

Do češtiny se slovo **asertivita** překládá jako „*sebejisté jednání*“ nebo „*zdravé sebeprosazování*“, v cizích jazycích nabývá různých významů (v angličtině „*to assert*“ – tvrdit, prohlašovat, prosazovat se, ve francouzštině „*assertion*“ – tvrzení, výpověď a v latině „*asseró*“ – přiřazovat, osvojovat, tvrdit).

Slovo asertivita není vždy chápáno správným způsobem. Nesprávně se toto slovo považuje občas za jakési synonymum agresivity, i když jeho skutečný význam je pozitivní. Vedle agresivity a pasivity je asertivita třetím způsobem mezilidské komunikace.

Klady asertivních řešení konfliktů

Asertivní řešení konfliktů vede:

k sebeprosazení,

k vnitřní spokojenosti,

ke spolupráci,

k rozvoji přátelství

k pocitu sounáležitosti,

k uspokojení potřeb všech zúčastněných.

Asertivní, neasertivní a agresivní chování

Jako komunikační styl a strategie se asertivita liší od agrese i pasivity.

Člověk, který jedná asertivně, zvládá jasně definovat své požadavky. Nejedná proti právům druhých lidí, umí naslouchat a je schopen přistoupit na kompromis.

Pasivní člověk naopak nedokáže jasně formulovat a sdělit své požadavky, chybí mu sebedůvěra a jistota při jednání s druhými, proto se nedokáže dostatečně prosadit. Nedokáže čelit manipulativnímu chování.

Na rozdíl od asertivity, agresivita souvisí s tvrdým prosazováním názoru. Agresivní lidé nerespektují názory ostatních. Při svém vyjednávání často ponižují druhé. Agresivita není chápána jen jako fyzický útok, ale také jako slovní (ironie, sarkasmus, vulgární nebo hlasitý projev).

Asertivní práva a zásady

Každý, kdo se chce umět správně prosadit, stát si za svým názorem a být odolný vůči manipulaci, by měl znát a zároveň respektovat tzv. asertivní lidská práva. Patří mezi ně tato desítka práv:

- 1) Máme právo sami posuzovat své vlastní chování a city a být za ně zodpovědní.
- 2) Máme právo nenabízet žádné omluvy a výmluvy ospravedlňující naše chování.
- 3) Máme právo posoudit, zda a nakolik jsme zodpovědní za řešení problémů druhých lidí.
- 4) Máme právo změnit svůj názor.
- 5) Máme právo říci: „Já nevím.“
- 6) Máme právo být nezávislí na dobré vůli ostatních.
- 7) Máme právo dělat chyby a být za ně zodpovědní.
- 8) Máme právo dělat nelogická rozhodnutí.
- 9) Máme právo říci: „Nerozumím.“ „Nechápu.“
- 10) Máme právo říci: „Je mi to jedno.“ „Nezajímá mě to.“

Asertivní techniky

Při asertivním prosazování svých názorů můžeme využít několika technik (postupů). Nejpoužívanější jsou tyto:

A) Poškrábaná (přeskakující, pokažená) gramodeska

Patří mezi nejznámější a nejpoužívanější techniky. Člověk jasně a jednoznačně opakuje svůj požadavek stále dokola (jako přeskakující jehla na gramofonové desce). Tato technika vyžaduje klid a vytrvalost. Je třeba ji využívat s rozmyslem - není vhodná v dlouhodobějších vztazích. Dobře naopak funguje jednorázově, např. při reklamaci zboží či při pracovním jednání.

B) Požádání o laskavost

Člověk by se neměl bát vyjádřit svá přání. Pokud něco chce, měl by o to umět požádat, a ne čekat, zda to ostatním dojde. Je důležité definovat svá přání srozumitelně.

C) Otevřené dveře

Dokážeme svému protivníkovi dát za pravdu. Soustředíme se na fakta, v rozhovoru najdeme pravdivou nebo jen částečně pravdivou myšlenku, se kterou souhlasíme. Protivník postupem času ztratí energii pro kladení dalších argumentů.

D) Přijatelný kompromis

Spočívá v dosažení oboustranné spokojenosti nabídnutím pro obě strany přijatelného kompromisu.

E) Umění říci ne, asertivní NE

Pokud s něčím nesouhlasíme, něco nechceme, máme právo říci „ne“ bez jakéhokoliv pocitu viny.

F) Negativní dotazování

Jedná se o techniku reakce na kritiku. Vysloví se žádost o detailnější kritiku - nereaguje se tedy obranou. Tímto se otevírá komunikace. Kritizovaná strana si tak může uvědomit chyby na své straně. Pokud je však kritika manipulativní, směřuje tato technika pozitivně k vyčerpání argumentů druhé strany.

G) Selektivní ignorování

Na kritiku se příliš nereaguje, kritizovaná strana dá však znát, že argumenty či nepodstatné informace sdělované v afektu zaznamenala. Tato metoda směřuje k vyhnutí se opakované obecné kritiky.

H) Volná informace

Základem je pozorně naslouchat druhému a poznat, co je pro něj důležité či zajímavé. Nabídneme mu „volné“, nevyžádané informace o sobě (co děláme rádi, co nás těší, co a jak plánujeme, jak jsme se v určitých situacích chovali ...).

CH) Sebeotevření

Zmírňuje manipulaci druhým člověkem pomocí sdělení vlastních kladných i záporných pocitů. (Mrzí mě, že se neučíš. Potěšilo mě, že jsi nezapomněl.)