

Lekcija 4 - Asertivnost i asertivne tehnike



Stigli ste do četvrte lekcije! U ovoj lekciji polako ćemo ući u pregled asertivnih tehnika.

Često se nalazimo u situaciji da nekome treba da saopštimo nešto što nije uvek prijatno i može da nas dovede u nezgodnu poziciju – treba da tražimo nešto za sebe, kritikujemo neko ponašanje nama bitne osobe, odbijemo nešto, saopštimo neslaganje, suočeni smo sa agresivnom ili osetljivom osobom... U ovim, ali i mnogim drugim situacijama mogu da nam pomognu **asertivne tehnike komunikacije**.

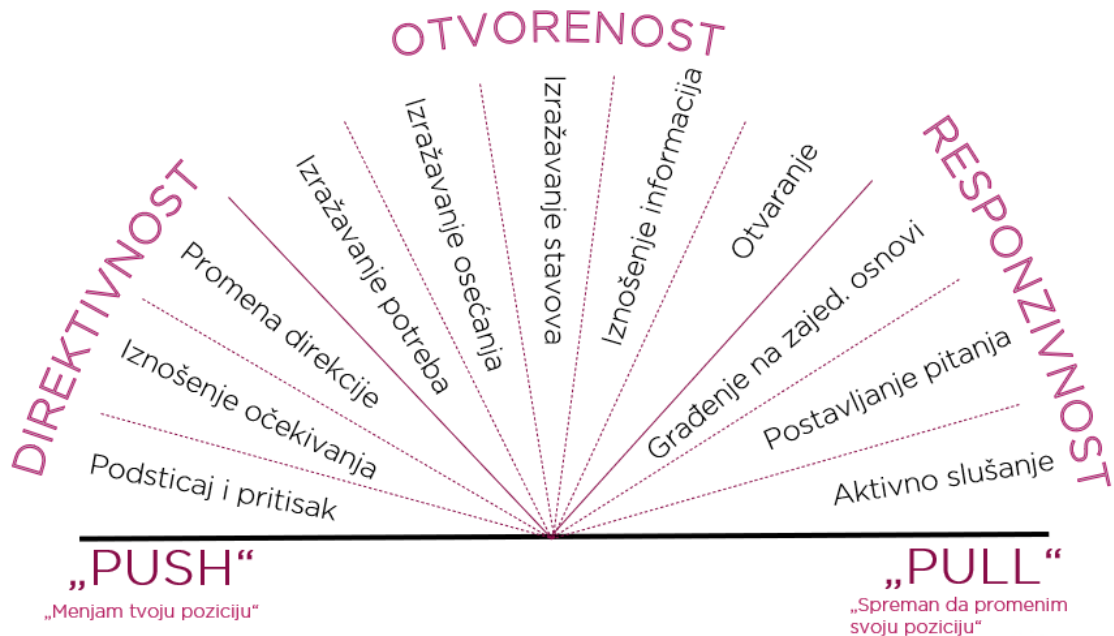
Mogli smo da vidimo u prethodnoj lekciji da, za razliku od ostalih, asertivna komunikacija podrazumeva istovremeno zastupanje sebe i davanje prostora da i sagovornik zastupa sebe. U narednim lekcijama ćemo razmotriti konkretne tehnike kako se ona može primenjivati, koje su to sve različite tehnike i pristupi koje možemo da koristimo kako bismo postigli dugoročno dobre ciljeve u komunikaciji.

One se kreću od granice pasivnosti ("pull") do granice agresivnosti ("push"). U zavisnosti od energije i spremnosti da menjamo svoju poziciju, lepezu asertivnih tehnika možemo ugrubo podeliti na:

- Responzivne tehnike
- Otvarajuće tehnike
- Direktivne tehnike

Šta je to asertivnost?

SPEKTAR ASERTIVNIH TEHNIKA



Asertivnost je čitav spektar reakcija koje idu od granice pasivnosti do granice agresivnosti. Kada bismo asertivnost raširili kao lepezu dobili bismo dijapazon energije sa kojom krećemo u komunikaciju. Od takozvane „PULL“ energije u komunikaciji, gde pokazujemo otvorenost da promenimo svoju poziciju gledanja, ali ne idemo u pasivnost, do „PUSH“ krajnost, gde više imamo na umu da promenimo stav druge osobe, ali ne idemo u agresivnost. Šetamo se od „Šta misliš?“ do „Ok, ja mislim ovako“. U narednim lekcijama ćemo predstaviti po tri tehnike iz svake kategorije (RESPONZIVNE, OTVARAJUĆE, DIREKTIVNE), imajući na umu da u realnom životu je najčešće kombinujemo više tehnika – i to čini veštinu ili čak virtuoznost u komunikaciji.

Snaga "Ja poruka" u asertivnoj komunikaciji

Kada treba nekome nešto da saopštite (pogotovo ako je negativno ili neprijatno), u tome vam mogu pomoći „Ja - poruke“.

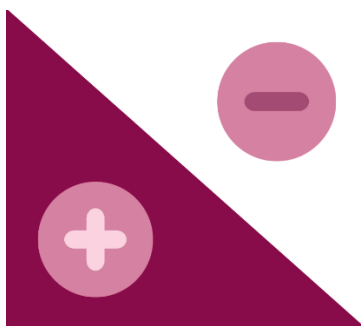
Kako bismo razumeli šta su „Ja – poruke“, počecemo od „Ti – poruka“. One počinju rečju „ti“ i dalje govore o nečemu što je druga osoba uradila, sa negativnom konotacijom („Ti si uradio ... što je bilo loše.“). Kroz njih dajemo ocenu o drugoj osobi i fokus prebacujemo na nju, govorimo o njenim propustima i svaljujemo krivicu na tu osobu.

Nasuprot njima, „**Ja – poruke**“, počinju rečju „kada“ i nastavljaju se nečim što druga osoba radi, na šta želimo da joj ukažemo. Sledi reč „ja“ i kako to čini da se osećamo. Završavaju se načinom na koji to utiče na nas, tj razlogom zašto nam nešto smeta ili stvara problem (Kada ti radiš ..., ja se osećam loše, pošto tada imam problem sa ...). Na ovaj način polazimo od sebe i onoga što nama smeta, a ne od druge osobe.

Pokušajte da zamislite da vam neko saopštava neke, ne baš prijatne, informacije na oba ova načina i razmislite kako bi to uticalo na vas. U kom slučaju biste pre uvažili saopštenu poruku?

Možda ste čuli za izraz "**mindfulness**"?

Za odabir i pravilnu upotrebu asertivne tehnike je potrebno da osoba ima **kontakt sa sobom**. To znači da za početak osvesti sama sebi šta misli, kako se oseća, šta joj je potrebno ili očekuje od druge strane, a takođe i da ima kontakt sa drugom stranom i situacijom.



Hajde da proradimo i uticaj **negativno** odnosno **pozitivno** konstruisanih rečenica.

Evo zadaka za vas: **Nemojte da pomislite na roze slona.**

Da li ste pomislili na roze slona? :) Većina ljudi uglavnom u ovakvoj vežbi upravo pomisli na njega. Zašto je to tako? Ljudski mozak zapravo ne poznaje negaciju, a mi u komunikaciji želimo da usmeravamo sagovornika u željenom smeru i ka određenom cilju. Zato je poželjno govoriti u pozitivnom obliku dakle o onome KA čemu stremimo.

Evo i primera: umesto da kažete "Uvek si negativan!" možete reći "Pokušaj da budeš pozitivniji."