

АСЕРТИВНА КОМУНИКАЦИЈА

ЉУГ ФАДИЛА
Психолог

АСЕРТИВНА КОМУНИКАЦИЈА ОПИСАНА ЈЕ
У СЛЕДЕЋЕМ ПИТАЊУ
КАКО СЕ ЗАУЗЕТИ ЗА СЕБЕ И ПРИТОМ НЕ
ПОВРЕДИТИ ДРУГОГ?
У ТРЕНУТКУ КАДА СУ МОЈЕ ПОТРЕБЕ
УГРОЖЕНЕ , НЕУСАГЛАШЕНЕ СА
ОКОЛИНОМ МОГУ РЕАГОВАТИ :

- 1. АГРЕСИВНО**
- 2. ПАСИВНО**
- 3. АСЕРТИВНО**

АГРЕСИВНА РЕАКЦИЈА

АГРЕСИВНА КОМУНИКАЦИЈА

- У борби за своја права угрожавају се и ниподаштавају права других
- УВЕРЕЊЕ : Једино сам ја у праву
- Усмереност искључиво на себе, властите потребе, интересе, циљеве, бескруполозно задовољавање истих, макијавелистички – циљ увек оправдава средство
- Манифестација животног става :
ЈА САМ ОК – ТИ НИСИ ОК
- Могућност да се утиче на друге али никако да други утиче на мене

ЦИЉ АГРЕСИВНЕ КОМУНИКАЦИЈЕ :

1. УСПОСТАВИТИ КОНТРОЛУ НАД СИТУАЦИЈОМ И
ЉУДИМА

2. ДЕМОНСТРАЦИЈА ВЛАСТИТЕ МОЋИ

3. ДОМИНАЦИЈА И ПОСТИЗАЊЕ ПОБЕДЕ

- СПОЉАШЊА МАНИФЕСТАЦИЈА, ВИДЉИВА ЈЕ У СЛЕДЕЋЕМ ПОНАШАЊУ :
- СУПЕРИОРАН СТАВ, УЧЕСТАЛА ИРОНИЈА, САРКАЗАМ , ЗАЈЕДЉИВОСТ, НАДМЕНОСТ, КРИТИЗЕРСТВО.
- КРИТИКУЈЕ ОСОБУ, ЛИЧНОСТ, ОСОБИНЕ, НЕ ПОСТУПКЕ И ПОНАШАЊЕ
- ЛИЧНОСТ КЛАСИФИКУЈЕ, ПРОЗИВА, КАРАКТЕРИШЕ ЈЕ НА ОДРЕЂЕНИ НАЧИН, ДАЈЕ НАДИМКЕ
- ОВО ПОНАШАЊЕ НИЈЕ ПОСЛЕДИЦА ТЗВ. ТЕМПЕРАМЕНТА , ИМПУЛСИВНОСТИ, ОТВОРЕНОСТИ ВЕЋ НАЈЧЕШЋЕ НЕСИГУРНОСТИ, НЕЗРЕЛОСТИ И ВЛАСТИТЕ НЕАДЕКВАТНОСТИ.

ПАСИВНА РЕАКЦИЈА

ПАСИВНА КОМУНИКАЦИЈА

- Избећи конфликт по сваку цену.
- Потискивање властитих потреба, жеља, интереса
- Веровање : Не могу постићи успех најбоље да останем у подређеном положају Нпр. Ћутање је злато.
- Другима препуштам иницијативу заузврат добијам саосећање и помоћ

Циљ особа са доминантно пасивном комуникацијом :

1. Избећи конфликт по сваку цену и задовољити очекивања другог

- Пасивност или субмисивност огледа се у томе да се повлаче кад су у прилици да кажу шта заиста мисле и осећају, лако одустају од својих жеља и циљева и готово увек избегавају конфликте са другима плашећи се да не их повреде или их разочарају.
- Преузимају претерану одговорност за понашање и осећања других и притом превиђају да су одговорни за себе и за дешавања у властитом животу.
- Имају утисак да ће бити нехумани, неправедни или пак сматају да је исувише глупо супроставити се .
- “Линија мањег отпора ” резултат је осећања несигурности, неадекватности, анксиозности, претераног осећања кривице и стида.
- Животни став : Ја нисам ок – Ти си ок.

ПОНАШАЊЕ

- Пасивно
- Самосажалјивање
јадиковање
- Често извињавање
- Учестала повређеност
- Самопонижавање уз
истовремено
оптуживање других
- Избегавање расправе
- Избегавање контакта
очима
- Климање главом,
смешкање

ДЕЈСТВО НА САГОВОРНИКА

- Осећај кривице
- Фрустрираност
- Љутња
- Немогућност
одржавања
комуникације

АСЕРТИВНОСТ

- Покушати остваривати своја права без угрожавања туђих – “Вук сит и овце на броју”.
- Бити спреман на
КОМУНИКАЦИЈУ
- Утицати на друге саговорнике путем властитих чињеница, снагом аргумената .
- ***КУЛТУРА ДИЈАЛОГА :***
Током разговора држати се дискусије о проблему разговора, не прелазити на личне карактеристике, особине саговорника (етикетирање истог, уплитање породице и пријатеља).
- Поштовање себе без унижења другог
- Тенденција ка откривању онога што је добро урађено а не ко је крив .

ЦИЉ АСЕРТИВНЕ КОМУНИКАЦИЈЕ :
ОСТВАРИВАЊЕ ДИЈАЛОГА И ПОРЕД
НЕСАГЛАСНОСТИ СТАВОВА , ЛИНЕАРНЕ,
ПРАВОЛИНИЈСКЕ КОМУНИКАЦИЈЕ.

АСЕРТИВНОМ КОМУНИКАЦИЈА ПОДРАЗУМЕВА:

1. Способност започињања, одржавања и завршавања комуникације
2. Отпорност на притиске околине – способност одбијања, рећи не .
3. Способност за адекватно изражавање властитих емоција (пријатних и непријатних) и мишљења
4. Способност тражења услуга и постављања захтева

ПОНАШАЊЕ

- Стабилно, чврсто али не непријатељско
- Спремност за давање информација и објашњења
- Активно слушање
- Отворено изражавање циљева, жеља и очекивања

ДЕЈСТВО НА САГОВОРНИКА

- Осећај информисаности и контакта у истој равни
- Осећај да је несагласност ставова и неистомишљеност природна без осећања кривице и властите некомпетентности
- Осећај уважености

Вештине асертивности

- Учимо их у најранијем детињству
- Сложене, су састоје се од већег броја вештина :
- “Покварена плоча ” - Када је захтев кратак и јасан понављамо га у стилу покварене плоче.
- Одбијање туђег захтева – Када сматрамо прикладним одбијање треба извести одлучно, врло кратко образложити разлоге и понављати не.

АСЕРТИВНА КОМУНИКАЦИЈА У ПЕТ КОРАКА

1. ИЗРАЗИТИ СЕБЕ И СВОЈЕ МИШЉЕЊЕ

(свој поглед на дати проблем).

2. АКТИВНО СЛУШАЊЕ (поред вештине слушања подразумева и постављање питања)

3. ТРАЖЕЊЕ РЕШЕЊА (тражење алтернативе и набрајање присутних могућности)

4. КАД СЕ СЛОЖИМО ДА СЕ НЕ СЛАЖЕМО (нивои прихватања и обострани компромис)

5. РЕФОКУСИРАЊЕ (анализа решења)

УМЕЋЕ ПРЕГОВАРАЊА

- ДИРЕКТНО
- КРАТКО
- ПРИСТОЈНО
- НЕУГРОЖАВАЈУЋИ
- НЕМАНИПУЛАТИВНО

ИЗРАЖАВАЊЕ НЕЗАДОВОЉСТВА ПОНАШАЊЕМ ДРУГЕ ОСОБЕ

- ОДАБРАТИ ПРАВИ ТРЕНУТАК
- НАЈПРЕ ИСТАЋИ ПОЗИТИВНО
- ПОКАЗАТИ РАЗУМЕВАЊЕ
- УСМЕРИТИ СЕ САМО НА ЈЕДАН
ОБЛИК ПОНАШАЊА ПРЕДМЕТ
НЕЗАДОВОЉСТВА, САМО НА ЈЕДНУ
СТАВКУ.
- КОРИСТИТИ ЈА – ТИ ГОВОР

КОРИШЋЕЊЕ ЈА ТИ ГОВОРА

КАД ТИ ЈА СЕ ОСЕЋАМЗАТО
ЈЕР

ДИРЕКТНО ОБРАЋАЊЕ ОСОБИ

ЈАСНО ИЗРАЖАВАЊЕ ПРИМЕДБЕ

РАЗМАТРАЊЕ ИСТЕ

СЛОБОДА У САДРЖАЈУ ИЗРЕЧЕНЕ

ПРИМЕДБЕ А НЕ У НАЧИНУ (може се рећи
све али не и на било какав начин).

СЛОБОДА = ЛИЧНИ ИЗБОР + ЛИЧНА
ОДГОВОРНОСТ

ХВАЛА НА ПАЖЊИ !

