

Autor materiálu:	Věra Janovičová
Název materiálu:	VY_32_INOVACE_18.10_OP_Techniky asertivního chování
Ročník:	Třetí
Vzdělávací oblast / téma:	Psychologie, techniky asertivního chování
Datum (období) tvorby:	25.10.2012
Anotace:	<i>materiál je určen žákům 2. a 3..ročníkům, k jejich motivaci pro výuku OP. Žáci ve formě PP mají lepší přehled o výkladu látky a možnosti lepšího pochopení a vstřebání informací. Formou doplňujících otázek si ujasňují výklad.</i> Žáci se seznámí s tím, co jsou techniky asertivity, s vysvětlením jednotlivých druhů technik a uplatněním v praxi

Materiál je určen k bezplatnému používání pro potřeby výuky a vzdělávání na všech typech škol a školských zařízení. Jakékoliv další používání podléhá autorskému zákonu.

Tento výukový materiál vznikl v rámci Operačního programu Vzdělání pro konkurenceschopnost.



Techniky asertivního chování

Přehled

1. Pokažená gramofonová deska
2. Přijetí přijatelného kompromisu
3. Sebeotevření
4. Otevřené dveře
5. Asertivní ne
6. Negativní aserce
7. Negativní dotazování
8. Selektivní ignorování
9. Volné informace

Úkol

Zkus vysvětlit některé techniky asertivity.

Pokažená gramofonová deska

- Pokud s námi chce někdo manipulovat a připravuje na nás nejrůznější léčky, stačí, když klidně opakujeme to, co už jsme jednou vyslovili, aniž bychom museli hledat další argumenty.
- Chce to vytrvalost a zachování chladné hlavy.
- Představme si přeskakující jehlu na gramofonové desce a půjde to snadněji.

Přijetí přijatelného kompromisu

- Někdy je v rámci sebeprosazení a při respektování stanoviska oponenta vhodné navrhnout kompromis.
- Každý o kousek ustoupíme a dohoda bude jistá.
- Nesmí tím však utrpět naše sebeúcta.

Sebeotevření

- Během rozhovoru sdělujeme kladné i záporné stránky své osobnosti.
- Činíme tak bez pocitu viny nebo úzkosti.

Otevřené dveře

- Podstatou techniky je nepopírat kritiku, nebránit se a zareagovat odvetou.
- Podstata této techniky tkví v tom říct něco, z čeho vyplývá že kritiku umím přijmout v zásadě se souhlasem.
- Uznáváme všechny partnerovi argumenty, na kterých by něco mohlo být, při čemž partner postupně ztrácí energii na hledání dalších výhod.

Asertivní ne

- Neumíme-li říkat ne, lidé nás snadno dotlačí tam, kde nás chtějí mít.
- Pak děláme věci, které se nám nelíbí.
- Pokud už nemáme na vybranou a odmítneme, trpíme pocitem viny, že jsme se svého protějšku dotkli.
- Ovšem říci ne je lepší, než si hrát na schovávanou a vymýšlet si nejrůznější výmluvy.
- Samozřejmě, že musíme jednat s taktem.

Negativní aserce

- Technika, která nás učí přijímat své chyby a omyly, aniž bychom se museli omlouvat.
- S kritikou souhlasíme. („Máš pravdu, to se mi nepovedlo.“)
- Zmírňujeme tak agresivitu kritika.

Negativní dotazování

- Cílem je použít získané informace o sobě samých, abychom případně mohli se sebou něco udělat.
- Tím, že se ptáme, se od druhého snažíme vyzvědět co nejvíce.
- Někdy dokonce i to, že kritizovaná skutečnost vlastně zastírá jiný problém, třeba i dlouhodobější, který náš protějšek trápí, ale ještě se neodhodlal o něm hovořit.

Selektivní ignorování

- Na manipulativní, nevěcnou či příliš obecnou kritiku nereagujeme, ale dáme jasně najevo, že jsme rozuměli. („Myslím, že ti rozumím.“)
- Dál se však k věci nevyjadřujeme.

Volné informace

- Podávání nevyžádaných informací snižuje plachost při zahajování rozhovoru na obou stranách.

Úkol

- Vyber si jednu z technik asertivity a uved' příklad z praxe.

Seznam použité literatury a pramenů:

HELUS, Z, *Psychologie* . 2. vyd. Praha: Fortuna 1999. ISBN 80-7168-406-6

Objekty, použité k vytvoření materiálu jsou vlastní originální tvorbou autora. pocházejí z veřejných knihoven obrázků (public domain) nebo z databáze SW Smart Notebook.

Mgr. Věra Janovičová
SOŠ logistická a SOU Dalovice
janovicova@logistickaskola.cz
říjen 2012