



Nu cădeți în capcana “celui care ajută”; Abordare

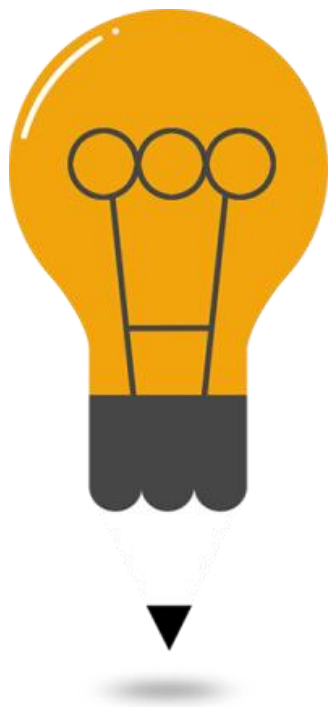
OBIECTIVELE ACESTUI PPT



- 01** De ce este important să nu cădem în capcana celui care ajută
- 02** Importanța de a fi încrezător la locul de muncă
- 03** A ști cum să stabiliți limite la locul de muncă
- 04** A învăța să nu cădeți în capcana celui care ajută



TABLE OF CONTENTS



- 01** Încrederea în sine pentru a evita căderea în capcana celui care ajută
- 02** De ce oamenii nu sunt încrezători
- 03** Avantajele încrederii la locul de muncă pentru a evita căderea în capcana celui care ajută
- 04** Strategii de comunicare pentru a spune NU și pentru a evita căderea în capcana celui care ajută



IMPORTANȚA Încrăderii în sine pentru a evita căderea în capcana celui care ajută

A face față multor cereri de ajutor poate fi o experiență descurajantă și a avea curajul de a fi încrezător în astfel de circumstanțe nu este ușor pentru unii oameni. Trebuie întotdeauna recunoscut faptul că toată lumea are dreptul să nu îndeplinească o cerere de ajutor.

Oamenii simt adesea că ceilalți au dreptul la timpul și efortul lor. Aveți dreptul să spuneți "nu" fără a fi nevoie să vă justificați.

AJUTOR

Când refuzați o cerere de ajutor, este important să explicăm că cererea este respinsă și nu persoana.

Când refuzați o cerere, este important să respectați această decizie. Dacă vă prăbușiți sub presiune, alții vor vedea că puteți fi influențat, deci fiți ferm.

Desigur, aveți dreptul să vă răzgândiți dacă circumstanțele se schimbă



IMPORTANȚA Încrederii în sine pentru a evita căderea în capcana celui care ajută

A fi încrezător înseamnă să poți apăra drepturile tale sau ale altora într-un mod calm și pozitiv, fără a fi nici agresiv nici pasiv și să accepți când "greșești". Indivizii încrezători sunt capabili să-și exprime punctul de vedere fără să-i supere pe alții sau să se supere ei înșiși.

Încrederea exercită în mod liniștit, neagresiv, dar ferm aceste drepturi, dintre care unul este să refuzați cererile pe care le considerați nerezonabile sau pe care nu le puteți îndeplini.

În același timp, trebuie să recunoașteți și drepturile altora de a vă adresa cereri și de a primi un răspuns politicos.





IMPORTANȚA Încrăderii în sine pentru a evita căderea în capcana celui care ajută



A răspunde într-un mod pasiv neîncrezător tinde să însemne respectarea dorințelor altora și poate submina drepturile individuale și încrederea în sine.

Mulți oameni adoptă un răspuns pasiv, deoarece au o nevoie puternică de a fi plăcuți de alții.

Astfel de oameni nu se consideră egali pentru că acordă o pondere mai mare drepturilor, dorințelor și sentimentelor celorlalți. A fi pasiv are ca rezultat eșecul de a comunica gânduri sau sentimente și are ca rezultat faptul că oamenii fac lucruri pe care chiar nu vor să le facă în speranța că le-ar putea plăcea altora. Acest lucru înseamnă, de asemenea, că le permite altora să își asume responsabilitatea, să conducă și să ia decizii pentru ei



IMPORTANȚA Încrederii în sine pentru a evita căderea în capcana celui care ajută

Un răspuns pasiv clasic este oferit de cei care spun "da" cererilor atunci când doresc de fapt să spună "nu". Încrederea este foarte importantă la locul de muncă.

Dacă devii cunoscut ca o persoană care nu poate spune nu, vei fi încărcat cu sarcini de către colegii și managerii tăi



Când răspunzi pasiv, te prezinți într-o lumină mai puțin pozitivă sau te înjosești într-un fel. Dacă tu însuți te faci neînsemnat în acest fel, vei ajunge să te simți inferior celorlalți. În timp ce cauzele care stau la baza comportamentului pasiv sunt deseori încrederea în sine și stima de sine scăzute, în sine poate reduce și mai mult sentimentul de demnitate, creând un cerc vicios.



IMPORTANȚA Încrăderii în sine pentru a evita căderea în capcana celui care ajută

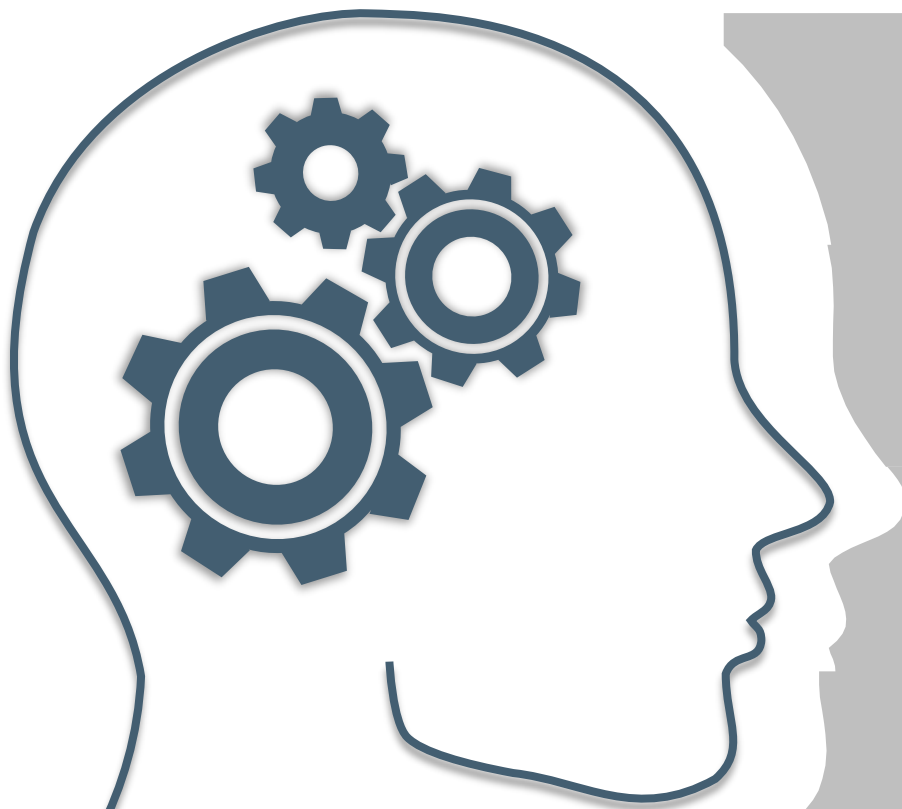
Este important să ne amintim că orice interacțiune este întotdeauna un proces bidirecțional și, prin urmare, reacțiile dvs. pot diferi, în funcție de relația dvs. cu cealaltă persoană din comunicare.

De exemplu, este mai ușor să fiți încrezător față de partenerul vostru decât față de șeful vostru sau invers. Cu toate acestea, dacă este ușor sau nu, **un răspuns încrezător va fi întotdeauna mai bun pentru dvs. și pentru relația dvs. cu cealaltă persoană.**





De ce oamenii nu sunt încrezători



Atunci când oamenii nu sunt încrezători, pot suferi o pierdere a încrederii și a stimei de sine, ceea ce este mai probabil să-i facă mai puțin încrezători în viitor. Prin urmare, este important să rupem ciclul și să învățăm să fim mai încrezători, respectând în același timp opiniile și punctele de vedere ale altor persoane. Cu toții avem dreptul să ne exprimăm sentimentele, valorile și opiniile



De ce oamenii nu sunt încrezători

Există multe motive pentru care oamenii pot acționa și
răspunde într-un mod neîncrezător

Stima de sine și încrederea
în sine scăzute



Roluri

Trăsături de
personalitate



Stres

Experiențe trecute





De ce oamenii nu sunt încrezători

1

Stima de sine și încrederea în sine scăzute

Sentimentele de **stima de sine și încrederea în sine scăzute** adesea conduc la indivizi care abordează alte persoane într-un mod pasiv.

Nefirmându-și drepturile, neexprimându-și sentimentele sau nedeclarând clar ce vor, cei cu o stimă de sine sau încredere în sine scăzute îi pot invita pe alții să îi trateze în același mod. **Stima de sine scăzută este întărită într-un cerc vicios de răspunsul pasiv și încredere în sine redusă**

2

Roluri

Anumite roluri sunt asociate cu un comportament **neîncrezător**, de exemplu, rolurile de muncă cu statut scăzut sau rolul tradițional al femeilor. Ca stereotip, femeile sunt văzute ca fiind pasive, în timp ce bărbații sunt de așteptat să fie mai agresivi.

Poate exista o presiune mare asupra oamenilor **pentru a se conforma rolurilor care le sunt impuse**. Este posibil să fiți mai puțin încrezător față de șeful dvs. la locul de muncă decât ați fi față de un coleg de serviciu pe care l-ați considerat a fi la un nivel egal sau inferior dvs. în organizație



De ce oamenii nu sunt încrezători

3 Experiențe trecute

Mulți oameni învață să răspundă într-un mod neîncrezător prin experiență sau prin modelarea comportamentului lor după cel al părinților sau al altor modele. Comportamentul învățat poate fi greu de dezvățat și poate fi nevoie de ajutorul unui consilier

4 Stres

Când oamenii sunt stresați, de multe ori simt că nu au prea mult sau deloc control asupra evenimentelor din viața lor.

Persoanele stresate sau anxioase pot recurge adesea la un comportament pasiv sau agresiv atunci când își exprimă gândurile și sentimentele

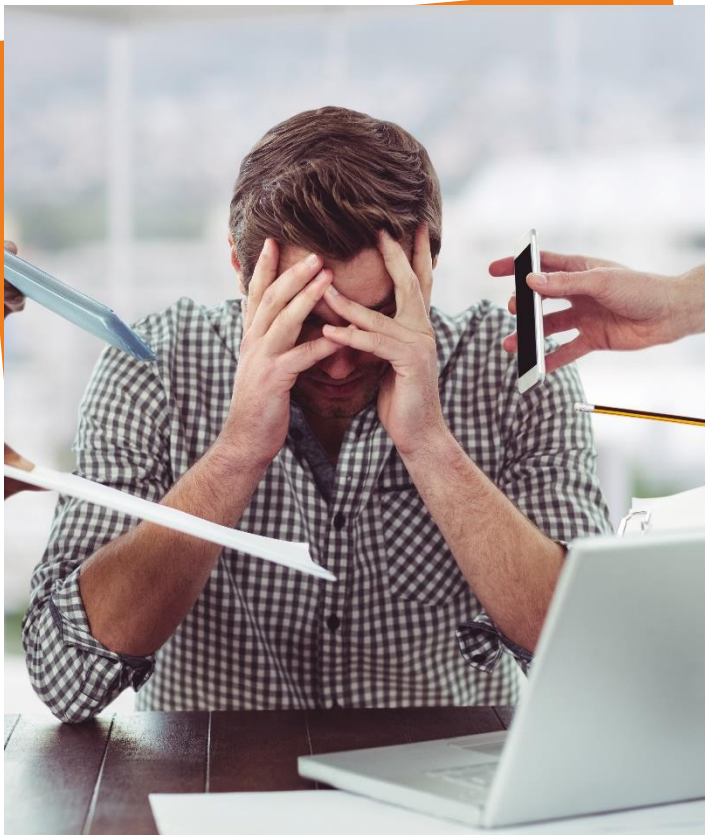
5 Trăsături de personalitate

Unii oameni cred că sunt fie pasivi, fie agresivi din fire, cu alte cuvinte, că s-au născut cu anumite trăsături și că pot face puține pentru a-și schimba forma de răspuns.

Aceasta este aproape întotdeauna o presupunere incorectă, deoarece toți pot învăța să fie mai încrezători chiar dacă tendințele lor naturale sunt pasive sau agresive



Avantajele încrederii la locul de muncă pentru a evita căderea în capcana celui care ajută



De cele mai multe ori petrecem mai mult timp cu colegii noștri de lucru decât cu familia și prietenii, **astfel încât stabilirea unei relații sănătoase cu ei este vitală pentru buna dezvoltare a muncii noastre și bunăstarea noastră în cadrul companiei.**



În cadrul acestei relații sociale stabilite la locul de muncă, **încrederea în sine joacă un rol foarte important.** Realizarea unui echilibru între pasivitate, în cazul în care alții ne încalcă drepturile, și agresivitate, în care noi suntem cei care nu respectăm drepturile altora, este idealul pe care căutăm să-l atingem cu o atitudine încrezătoare.





Avantajele încrederii la locul de muncă pentru a evita căderea în capcana celui care ajută

A te simți respectat și
liber să-ți exprimi
opiniile duce în mod
natural la niveluri mai
scăzute de stres

Toate aceste
beneficii se traduc
într-o creștere
foarte pozitivă a
productivității
pentru companie

Permite mai multă
creativitate și crește
motivația muncii.

Muncitorii își
depășesc limitele și
își pot atinge mai ușor
obiectivele

Muncitorii sunt mai influenți
în mediul lor imediat, ceea
ce contribuie la crearea
unui grup de oameni care
lucrează pentru realizarea
obiectivelor și
îmbunătățește participarea
tuturor membrilor săi





Strategii de comunicare pentru a spune NU și pentru a evita căderea în capcana celui care ajută

Detectați situațiile problematice

Este important să reflectăm și să detectăm acele situații în care am spus "da" atunci când am fi preferat să spunem "nu" sau situații în care simțim că ar fi trebuit să stabilim limite. În ce context ni se întâmplă asta? Cu cine? Există oameni cu care nu ni se întâmplă și oameni cu care ni se întâmplă mai des? Notați situațiile pe care le-ați trăit în care v-a fost greu să spuneți nu, examinând cu cine și în ce context

Analizați gândurile și emoțiile care ne fac să spunem da atunci când vrem să spunem nu: Ce gânduri ne vin în minte în acele momente? Cum ne simțim? Ce ne spunem? În acest moment este important să detectăm ideile iraționale și să le raționalizăm.

Analizarea intenționalității celuilalt și așteptările pe care ni le asumăm:

Se referă la reflectarea la situațiile în care ne este greu să spunem nu și analizarea intențiilor pe care le presupune în cealaltă persoană. Ce fel de relație am cu aceștia? cred că încearcă să mă manipuleze sau simt încredere? de vrea această persoană să spună că da, ce câștigă ei? și eu. La fel ca în secțiunea anterioară, este important să detectez dacă preconcepția mea este realistă și rațională



Cum putem să punem Nu, sau să stabilim limite, în bune maniere?

01

Încrederea elementară

Este vorba despre explicarea poziției noastre într-un mod simplu, direct, oferind o scurtă explicație a motivului pentru care spunem NU (dar fără a continua prea mult timp)

02

Încrederea empatică

Plasându-ne pe noi pe primul loc în punctul de vedere al celuilalt, validând argumentele și modul în care se simt, apoi prezentându-ne punctul de vedere.

03

Amânarea încrezătoare

Este utilă atunci când ne simțim copleșiți sau foarte anxioși în legătură cu situația și nu putem decide clar. În acest caz, este mai bine să amânăm răspunsul nostru până când ne simțim mai liniștiți și putem decide clar.

04

Bancul de ceață

Această strategie poate fi utilă în fața insistențelor, atunci când am încercat deja o altă strategie sau când persoana ne presează într-un mod foarte explicit. Este vorba de a da parțial dreptate rațiunii argumentului celeilalte persoane, dar de a rămâne pe poziția noastră

05

Tehnica acordului încrezător

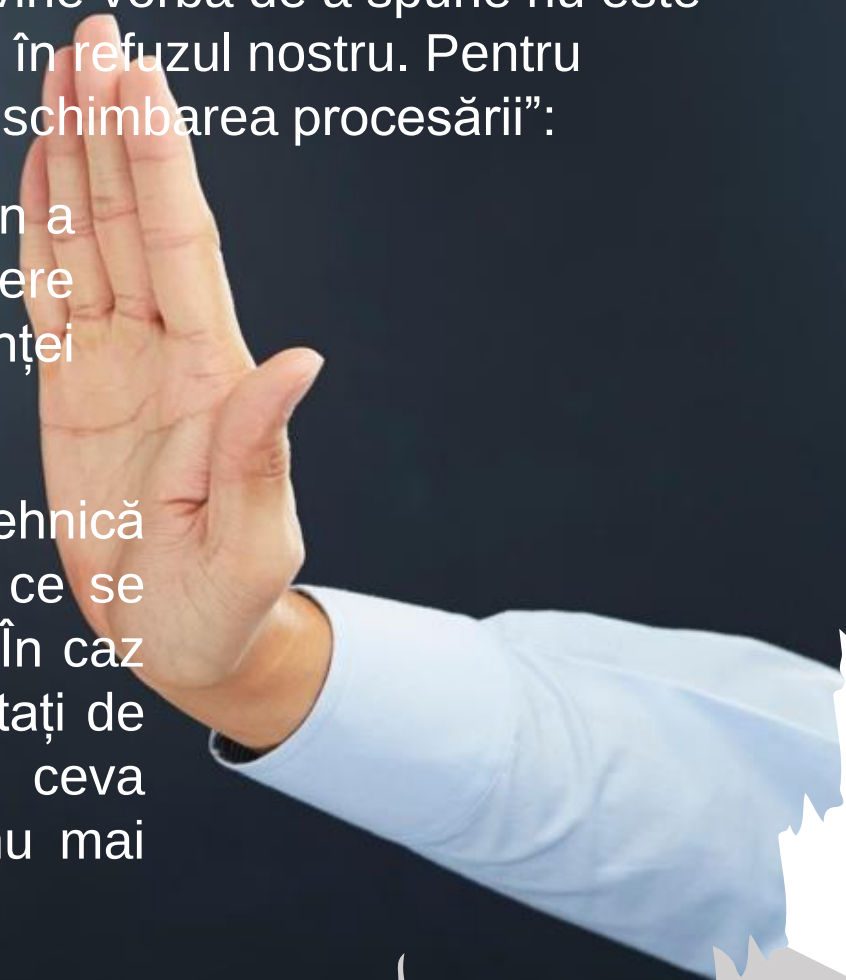
Această tehnică este utilă atunci când ne temem că refuzul nostru poate da naștere la interpretări eronate ale intențiilor noastre, ale personalității noastre, atunci când cealaltă persoană ne judecă în consecință sau când există o încercare de șantaj emoțional. Este vorba despre afirmarea refuzului nostru, clarificând că nu are nimic de-a face cu a fi o persoană bună sau rea, lașă sau curajoasă, dispusă sau nu, etc.

Spuneți nu, **în ciuda insistențelor**

Una dintre cele mai frecvente probleme atunci când vine vorba de a spune nu este cum să reacționăm la insistență și să rămânem fermi în refuzul nostru. Pentru aceasta putem folosi tehnicile de "moară stricată" și "schimbarea procesării":

Tehnica moară stricată: aceasta constă pur și simplu în a rămâne ferm prin repetarea punctului nostru de vedere din nou și din nou pe un ton calm în fața insistenței celeilalte persoane.

Tehnica pentru schimbarea procesării: Această tehnică constă în devierea focalizării atenției asupra a ceea ce se întâmplă, ca și cum am privi conversația din exterior. În caz de insistență, am putea răspunde, de exemplu: "Insistați de ceva vreme, dar nu mă voi răzgândi, serios", "De ceva vreme continuăm cu asta, v-am spus deja Nu, să nu mai insistăm pe asta".



Materiale de referință



<https://fortune.com/2017/02/21/leadership-career-advice-work-allies-enemies-feedback-input-collaboration/?iid=sr-link2>



<https://psicologiaymente.com/organizaciones/miedo-decir-no-trabajo>



Assertiviness.www.skillsyouneed.com



<https://psicologia-estrategica.com/aprender-decir-no-poner-limites/>



Co-funded by the
Erasmus+ Programme
of the European Union



www.slow-work.eu



I&F
Instruction & Formation
LEARNING FOR LIVING



ORANGE HILL



ANDRAGOŠKA ZAVOD
LJUDSKA UNIVERZA VELENJE