



Ne ujemite se v past “pomagača” Uvod

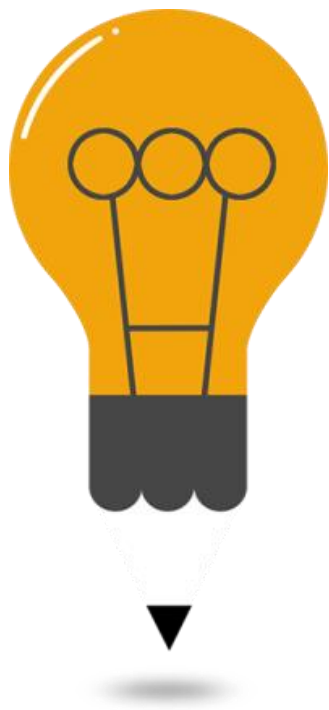
CILJI MODULA



- 01** Zakaj je pomembno, da se ne ujamemo v past pomagača
- 02** Pomembnost asertivnosti pri delu
- 03** Kako postaviti meje na delu
- 04** Naučimo se, kako se ne ujeti v past pomagača



CILJI TE PREZENTACIJE



- 01** Asertivnost kot način, kako se izogniti pasti pomagača
- 02** Zakaj ljudje niso asertivni
- 03** Koristi asertivnosti na delovnem mestu v izogib pasti pomagača
- 04** Komunikacijske strategije, kako reči „NE“ in se izogniti pasti pomagača



POMEMBNOST **ASERTIVNOSTI**, DA SE NE UJAMETE V PAST POMAGAČA

Ukvarjanje z veliko prošnjami za pomoč je lahko strašljiva izkušnja. Imeti pogum, da smo asertivni v tovrstnih situacijah za nekatere ljudi ni enostavno. Vedeti je potrebno, da ima vsak pravico, da prošnji za pomoč ne ugodí.

Ljudem se pogosto zdi, da imajo drugi pravico do njihovega časa in truda. Imate pravico reči "ne", ne da bi se za to opravičevali.



Ko zavrnete prošnjo za pomoč, je pomembno razložiti, da se zavrne prošnjo in ne osebe.

Ko prošnjo zavrnete, je pomembno, da se te odločitve tudi držite. Če se strete pod pritiskom, se bodo drugi naučili, da se vas da prepričati, zato ostanite odločni.

Seveda pa imate pravico, da si premislite, če se okoliščine spremenijo.



POMEMBNOST **ASERTIVNOSTI**, DA SE IZOGNETE PASTI POMAGAČA

Biti asertiven pomeni, biti sposoben postaviti se za svojo pravico in pravico drugih na miren in pozitiven način, brez da bi bili bodisi agresivni, ali pasivno sprejemali 'zmoto'.

Asertivni posamezniki so sposobni izraziti svoje izhodišče, ne da bi vznemirili druge ali se razburili sami.

Asertivnost pomeni neagresivno, vendar odločno uveljavljati svoje pravice, npr. da zavrnete prošnje, ki se vam zdijo nerazumne ali, ki jih niste zmožni izvršiti.

Istočasno je potrebno prepoznati pravico drugih, da vas smejo prositi za pomoč in biti deležni vljudnega odziva.





POMEMBNOST **ASERTIVNOSTI**, DA SE IZOGNETE PASTI POMAGAČA



Odzivanje na pasiven ali nepasiven način se običajno dojema kot strinjanje z željami drugih in lahko slabi posameznikove pravice in samozavest.

Mnogi ljudje se odzivajo pasivno, saj imajo močno potrebo po tem, da jih drugi sprejemajo.

Takšni ljudje se nimajo za enakovredne, saj dajejo večjo težo pravicam, željam in občutkom drugih. Biti pasiven se pokaže kot težava v izražanju misli in občutkov ter se izide tako, da ljudje naredijo stvari, ki si jih ne želijo narediti, v upanju, da bodo ugodili drugim. To tudi pomeni, da dovolijo drugim, da prevzamejo odgovornost, da vodijo in sprejemajo odločitve namesto njih.



POMEMBNOST **ASERTIVNOSTI**, DA SE IZOGNETE PASTI POMAGAČA

Klasičen pasiven odziv prihaja od tistih, ki rečejo „da“ prošnjam, ko pravzaprav želijo reči „ne“. Asertivnost je zelo pomembna pri delu.

Če postanete poznani kot oseba, ki ne more reči „ne“, boste obremenjeni z delom in nalogami vaših sodelavcev in vodij.



Ko se odzovete pasivno, se predstavite v manj pozitivni luči ali se na nek način ponižate. Če se neprestano podcenjujete, se boste v odnosu z drugimi počutili manjvredne. Medtem ko so globlji razlogi za pasivno vedenje pogosto nizka samozavest in nizka samopodoba, lahko le to še dodatno zniža občutek vrednosti in ustvari začaran krog.



POMEMBNOST **ASERTIVNOSTI**, DA SE IZOGNETE PASTI POMAGAČA

Pomembno si je zapomniti, da je vsakršna interakcija vedno dvosmerni proces, torej se vaše reakcije v komunikaciji lahko razlikujejo odvisno od odnosa z drugo osebo.

Morda se vam zdi lažje na primer biti asertiven v odnosu z vašim partnerjem kakor z šefom. A vendar, če je enostavno ali ne, **asertiven odziv je vselej boljši za vas in vaš odnos z drugo osebo.**





Zakaj ljudje niso asertivni?



Ko ljudje niso asertivni, lahko imajo nižjo samozavest in samopodobo, kar jih bo najverjetneje naredilo še manj asertivne v prihodnosti. **Zatorej je pomembno prekiniti cikel in se naučiti biti bolj asertiven, medtem ko istočasno spoštujete mnenja in poglede druge osebe.** Mi vsi imamo pravico do izražanja naših občutkov, vrednot in mnenj.



Zakaj ljudje **niso asertivni?**

Veliko je razlogov zakaj se ljudje vedejo in
odzivajo na **neasertiven način**

Nizka samopodoba in
nizka samozavest



Vloge

Osebnostne
lastnosti



Stres

Pretekle izkušnje





Zakaj ljudje niso asertivni?

1

Nizka samopodoba in nizka samozavest

Občutki **nizke samopodobe in nizkega samovrednotenja** pogosto vodijo do tega, da se posamezniki soočajo z drugimi na pasiven način.

S tem ko se ne zavzemajo za svoje pravice, izražajo svoje občutke ali jasno izrazijo kaj želijo, lahko tisti, ki imajo nizko samopodobo ali samozavest, vabijo druge k temu, da jih obravnavajo na enak način. **Nizka samopodoba je del začaranega kroga pasivnega odziva in nižje samozavesti**

2

Vloge

Nekatere vloge so povezane z neasertivnim vedenjem, na primer delovnimi vlogami nižjega statusa ali tradicionalnimi vlogami žensk. Glede na stereotipe so ženske videne kot pasivne, medtem ko se od moških pričakuje, da so bolj agresivni.

Za ljudi je lahko velik pritisk, da se podredijo vlogam, ki so jim dane. Morda je manj verjetno, da boste bolj asertivni do vašega šefa kot bi bili do vašega sodelavca ali nekoga, za katerega smatrate, da je na enakovrednem ali nižjem položaju kot vi.



Zakaj ljudje niso asertivni?

3 Pretekle izkušnje

Mnogi ljudje se naučijo odzivati na neasertiven način skozi izkušnje ali s posnemanjem vedenja staršev ali drugih vzornikov. Naučenega vedenja se je težko odvaditi in morda je potrebna pomoč svetovalca.

4 Stres

Ko so ljudje pod stresom, imajo pogosto občutek, da imajo zelo malo, ali pa da sploh nimajo kontrole nad dogodki v svojem življenju. Ljudje, ki so pod stresom ali so anksiozni se lahko pogosto zatečejo k pasivnemu ali agresivnemu vedenju, ko izražajo svoje misli in občutke.

5 Osebnostne lastnosti

Nekateri ljudje so bodisi pasivni ali agresivni po naravi oziroma so rojeni z določenimi lastnostmi in zato nimajo veliko možnosti, da spremenijo način, kako se na situacije odzivajo.

To je skoraj vedno nekorektno predvidevanje, saj se vsak lahko nauči biti bolj asertiven, četudi so po naravi bolj pasivni ali agresivni.



Prednosti asertivnosti na delovnem mestu kot način, da se izognete pasti pomagača



Običajno preživimo več časa s sodelavci kot z družino in prijatelji, zato je **vzpostavitev dobrega odnosa z njimi ključnega pomena za dober razvoj našega dela in naše dobrobiti znotraj podjetja.**



Znotraj tega socialnega odnosa vzpostavljenega na delovnem mestu **igra asertivnost pomembno vlogo.** Doseganje ravnovesja med pasivnostjo, ko drugi kršijo naše pravice in agresijo, ko smo mi tisti, ki ne spoštujejo pravic drugih, je ideal, ki ga želimo doseči z asertivnim vedenjem.





Prednosti asertivnosti na delovnem mestu kot način, da se izognete pasti pomagača

Občutek, da smo spoštovani in svobodni, da izrazimo svoje mnenje vodi do manj stresa.

Vse te prednosti podjetju prinesejo več produktivnosti.

Omogoča več kreativnosti in zvišuje motivacijo pri delu.

Delavci presežejo njihove omejitve in lažje dosegaajo svoje cilje.

Delavci so bolj vplivni v njihovem takojšnjem okolju, kar prispeva h kreaciji ekip, ki stremijo k skupnim ciljem, ter izboljša sodelovanje vseh članov.





Komunikacijske strategije **za reči „NE“** ter izogibanje pasti pomagača

Zaznajte problematične situacije

Pomembno je zaznati tiste situacije, v katerih smo rekli „da“, ko bi raje rekli „ne“, ali situacijah, v katerih čutimo, da bi morali postaviti meje. V kakšnih kontekstih se nam to zgodi? S kom? So ljudje, s katerimi se nam to ne zgodi in so ljudje, s katerimi se nam to zgodi pogosteje. Zabeležite si situacije, ki ste jih izkusili, ko vam je bilo težko reči „ne“, raziščite s kom in v kakšnem kontekstu.

Analizirajte misli in čustva, ki nas pripravijo do tega, da rečemo „da“, ko želimo reči „ne“ Kakšne misli se nam pojavijo v takih trenutkih? Kako se počutimo? Kaj si rečemo? Na tej točki je pomembno zaznati neracionalne zamisli ter jih racionalizirati.

Analiziranje namere drugih oseb ter njihovih pričakovanj

Gre za refleksijo situacij, v katerih nam je težko reči „ne“ ter analiziranje namenov, ki jih po našem mnenju ima druga osebi. Kakšen odnos imamo z njimi? Menim, da me poskušajo manipulirati ali čutim zaupanje? Zakaj ta oseba želi, da rečem „da“ in kaj imajo oni od tega in kaj jaz? Pomembno je zaznati ali je moja percepcija realistična in racionalna.





Kako lahko rečemo „NE“ ali postavimo meje na vljuden način?

01

Osnovna asertivnost

Tukaj gre za obrazložitev naše pozicije na enostaven, neposreden način s podajanjem kratke razlage, zakaj smo rekli „NE“.

02

Empatična asertivnost

Če se postavimo na prvo mesto, potrdimo argumente druge osebe, dajemo vrednost njihovim občutkom in nato izrazimo naš pogled.

03

Asertivno odlašanje

Je koristno, ko se počutimo preplavljeni z občutki ali anksiozni glede situacije in se ne moremo jasno odločiti. V tem primeru je bolje prestaviti našo odločitev, dokler se ne počutimo mirneje ter se lahko bolj jasno odločimo.

04

Zameglitev

Ta strategija je lahko uporabna navkljub vztrajanju, ko smo že poskusili druge strategije ali ko oseba nad nami izvaja pritisk na zelo ekspliciten način. Gre za to, da damo prav argumentu druge osebe, vendar se držimo svoje odločitve.

05

Tehnika asertivnega dogovora

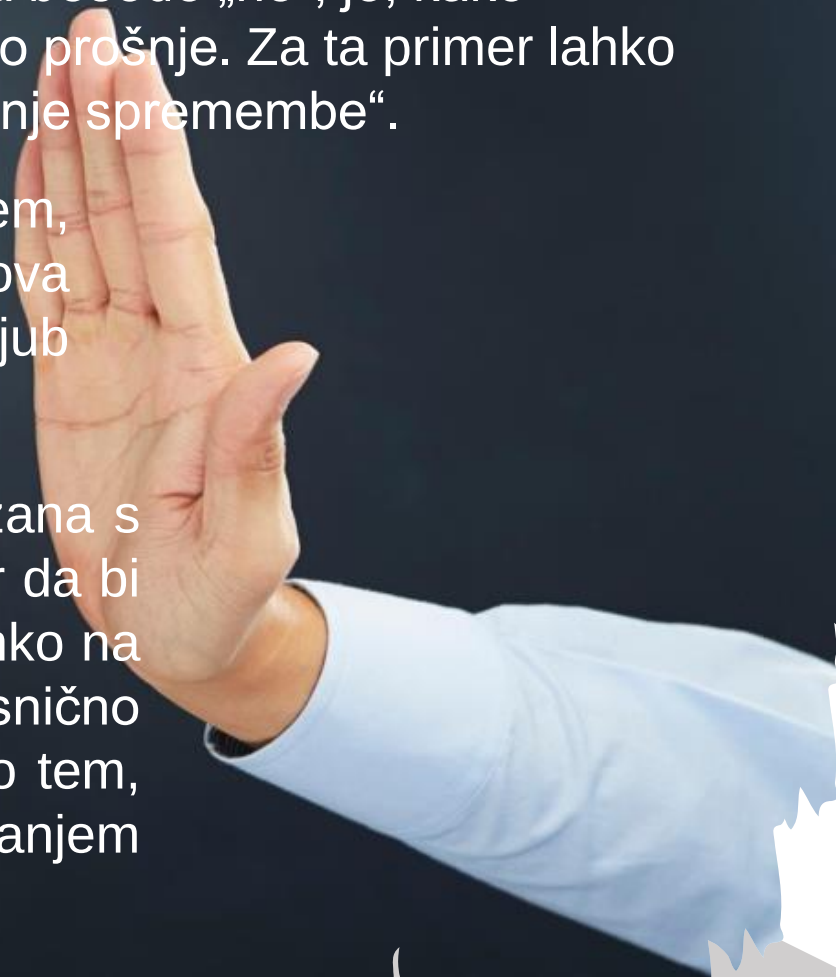
Ta tehnika je uporabna, ko se bojimo, da bo naša zavrnitev spodbudila zmotne interpretacije naših namenov, naše osebnosti, ko nas druga oseba zaradi tega sodi ali ko gre za poskus čustvenega izsiljevanja. Gre za izražanje naše zavrnitve z jasnim poudarkom, da to nima nič opraviti s tem ali smo dobra ali slaba oseba, strahopetna ali pogumna, voljna ali nejevoljna, itd.

Recite „ne“, **kljub vztrajanju**

Eden najpogostejših problemov, ko pride do izrekanja besede „ne“, je, kako reagirati na vztrajanje in trdno stati za svojo zavrnitvijo prošnje. Za ta primer lahko uporabimo tehniko „pokvarjena plošča“ ter „procesiranje spremembe“.

Tehnika pokvarjene plošče: Ta tehnika je povezana s tem, ko trdno stojimo za svojim odgovorom ter znova in znova ponavljamo svoj pogled na zadevo. Mirni ostanemo kljub vztrajanju druge osebe.

Tehnika procesiranja spremembe: Ta tehnika je povezana s preusmerjanjem pozornosti na to, kar se dogaja, kakor da bi pogovor zgolj opazovali. V primeru vztrajanja, bi se lahko na primer odzvali: „Že nekaj časa vztrajaš, vendar si resnično ne bom premislil/a.“, ali „Že nekaj časa se prerekava o tem, sem ti že povedal/a“ ali „Ne, dajva prenehati s ponavljanjem tega“.



Reference



<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