

7

Asertywność – umiejętności: odmawiania, radzenia sobie z presją grupy

Cele:

1. przekazanie uczestnikom podstawowej wiedzy na temat asertywności, jako umiejętności pełnego wyrażania siebie w kontaktach z innymi
2. kształcenie poszanowania praw innych ludzi, otwartości, wyrażania własnych myśli, poglądów, uczuć oraz nawyku odmawiania bez obawy, lęku i złości
3. kształtowanie umiejętności radzenia sobie z naciskiem grupy








Czas trwania:

3 godziny

Metody:

- wykład
- dyskusja
- praca w grupach
- burza mózgów
- psychodrama

Pomoce:

- balony
- arkusze papieru
- markery
- materiały dla prowadzącego: „Co to znaczy być asertywnym” , „Model asertywności” , „Alternatywne umiejętności wobec agresji” , „O czym trzeba pamiętać przy rozwiązywaniu konfliktów” , „Dlaczego zachowujemy się agresywnie – ulegle – asertywnie” , „Prawa asertywności” , „Strategie asertywne” 

Przebieg zajęć:

1. Powitanie grupy – rundka na początek

„Jak się dziś czujesz, jaki jest twój poziom energii?”

Prowadzący przedstawia temat warsztatu, cel i przebieg.

2. Skojarzenia – tworzenie banku danych

Prowadzący kieruje do grupy pytanie: „Z czym kojarzy się wam asertywność?” Skojarzenia zapisuje na tablicy.

3. Balony – zabawa ruchowa

Uczestnicy przywiązują sobie do kostek u nóg po dwa balony. Otrzymują informację: „Macie 3 minuty. Wygrywają ci, którzy zachowali balony”.

Omówienie. Uczestnikom można zadać pytania:

- Jak się czuleś, kiedy twój balon pękł?
- Co wtedy zrobiłeś?
- Jak czuleś się, kiedy zniszczyłeś balon należący do kogoś innego?

W odpowiedziach prowadzący wyszukuje słowa agresywne i uległe. Wyjaśnia, że podczas ćwiczenia jedni zachowywali się agresywnie, a inni ulegle. Gra miała na celu wygrywanie i dlatego byli w niej pokonani i zwycięzcy. Mamy skłonności do zachowań agresywnych, zwłaszcza w sytuacji rywalizacji oraz że poziom agresywności ludzi jest zróżnicowany.

4. Asertywność – co to jest? – wykład

Przedstawienie podstawowych wiadomości o asertywności:

- definicja asertywności
- model asertywności
- charakterystyczne zachowania związane z postawą: uległą, agresywną, asertywną
- dlaczego zachowujemy się: agresywnie, ulegle, asertywnie?
- co ryzykujemy poprzez takie zachowania?

5. Rozpoznajemy zachowania asertywne – ćwiczenie

Prowadzący podaje przykłady różnych zachowań: uległych, agresywnych, asertywnych (materiały dla prowadzącego w załączniku)

Uczestnicy rozpoznają wyżej wymienione zachowania.

6. Mam prawo – burza mózgów

Prowadzący wyjaśnia uczestnikom, że prawa są tym, co im przysługuje, a nie tym, na co muszą zasłużyć i zapracować. Każdy posiada prawa, których powinien być świadomy i z których powinien korzystać. Prowadzący prosi o dokończenie następującego zdania: „Jako człowiek mam prawo...” (tutaj powinni wyliczyć niektóre z praw). Prowadzący może pomóc grupie, korzystając z listy praw asertywności (zob. materiały dla prowadzącego).

Wszystkie podane przez uczestników prawa są zapisywane na tablicy.

Omówienie: Należy podkreślić, iż prawa są po to, by z nich korzystać oraz że prawo do niestosowania asertywności jest równie ważne, jak prawo do jej stosowania.

- Czy postępowanie, które szkodzi innemu człowiekowi, jest właściwe?
- Czy często korzystacie ze swoich praw?
- Z którymi z wymienionych dzisiaj „praw asertywnych” spotkaliście się po raz pierwszy?

Odpowiadają chętni.

7. Asertywna odmowa – praca w grupach

Prowadzący wyjaśnia, jakie znaczenie w życiu ma umiejętność odmawiania innym osobom, zwłaszcza w sytuacjach nagminnego wykorzystywania przez nie naszej uległości czy nacisku na podejmowanie działań zagrażających naszemu zdrowiu lub życiu. Następnie prezentuje schemat asertywnej odmowy:

1. słowo „nie”
2. informację o tym, co zrobisz lub czego nie zrobisz
3. krótkie wyjaśnienie lub podanie alternatywy (tego, co proponujesz w zamian) w celu zadbania o relacje

np. „Nie, nie pójdę z tobą do kina, gdyż jestem umówiony, ale z przyjemnością wybiorę się z tobą w przyszłym tygodniu”.

Schemat odmowy może być napisany na dużej planszy, zawieszony w widocznym miejscu.

Następnie uczestnicy dobierają się w trójki. W każdej z nich dwie osoby odgrywają scenkę, trzecia jest obserwatorem. Zadaniem osoby A jest namawianie osoby B do zrobienia czegoś, na co ona nie ma ochoty (np. zjedzenie trzeciego ciastka; zapalenie papierosa; wypicie wódki; zatańczenie; zaciągnięcie się „trawką”). Zadaniem osoby B jest odpowiadanie na namowy kolegi w sposób spokojny, ale stanowczy, poprzez używanie w podanej kolejności zwrotów: nie, dziękuję; nie mam ochoty na....{ciastko, papierosa, taniec); nie, nie zjem ciastka (nie zapalę papierosa; nie wypiję wódki). Po odegraniu scenki osoby A i B mówią o swoich odczuciach, a obserwator komentuje ich zachowanie, zwracając szczególną uwagę na następujące kwestie:

- czy zachowanie uczestników było agresywne lub uległe?
- jak osoba A reagowała na kolejne odpowiedzi osoby B?
- w jakim stopniu skuteczna była odmowa?

Uczestnicy powtarzają scenki (zmieniając sytuację) tak, aby każdy wystąpił w każdej roli.

Omówienie: Uczestnicy omawiają swoje doświadczenia:

- Jak czuli się w roli osoby, która namawia? Czy trudno im było konsekwentnie odmawiać? Jak zazwyczaj reagują w podobnych sytuacjach?
- Co czuli, gdy namawiali kogoś, a ten konsekwentnie odmawiał? Czy reakcje kolegi zniechęcały ich do ponawiania propozycji, czy przeciwnie – budziły złość i upór? Jak zazwyczaj zachowują się w podobnych sytuacjach – czy nalegają, czy też szybko rezygnują? Jak interpretują odmowę partnera?
- Jakie znaczenia w życiu może mieć stanowcze odmawianie?

8. Oceny i opinie – ćwiczenie w parach

Prowadzący wyjaśnia, na czym polega różnica między oceną a opinią (ewentualnie zbiera informacje od uczestników). Uczestnicy podają przykłady ocen i opinii. Zadaniem jest wypisanie po 5 różnych ocen i zamiana na opinie. Uczestnicy prezentują swoje zdania. Wspólnie z prowadzącym analizują, czy w rozmowach częściej używają opinii – czy ocen?

Następnie w parach odgrywają zaproponowane sytuacje, starając się wyrażać swoje zdanie poprzez opinie, a nie oceny. Tu są istotne takie zwroty jak: „Ja sędzę inaczej, nie zgadzam się z Twoją opinią, to kwestia gustu, poglądów itd.”. Uczestnicy prezentują modelowe zachowania.

Omówienie:

- Jak przebiegła rozmowa, jeśli rozmówcy posługiwali się ocenami, a jak gdy opiniami?
- Czy mają trudności z wyrażaniem własnych opinii sprzecznych z opiniami innych?
- Jak sobie z tym radzą?

9. „Szczególne strategie asertywne” – mini wykład

- „Zacięta płyta”
- „Z treści na proces”
- „Chwila na oddech”
- „Odkładanie na później”

10. Podsumowanie zajęć

Przypomnienie poruszanych zagadnień, zebranie od uczestników informacji zwrotnych o zajęciach.



Zachęcamy do obejrzenia [fragmentu filmu](#), przygotowanego jako pomoc do tego tematu, a także do pobrania jego pełnej wersji.