

Sposoby wyrażania uczuć

Umiejętność rozpoznawania, nazywania i wyrażania emocji jest niezbędna w kontaktach z innymi ludźmi. Pozwala nam ocenić sytuację, w której się znaleźliśmy i adekwatnie na nią zareagować. Wraz z umiejętnością jasnego określania swoich potrzeb, pomaga nam być czytelnym i jasnym dla innych osób, a w sytuacjach konfliktowych jest pierwszym krokiem do podjęcia konstruktywnych działań.

Uczucia można wyrażać na kilka sposobów:

1. Określenie albo nazwanie: *czuję złość, jestem zakłopotany, czuję od ciebie ciepło, nie wiem, co powiedzieć, czuję się zaskoczony.*
2. Użycie porównań, metafory: *czuję się przydeptany, czuję się stłamszony.*
3. Wypowiedzenie, do jakich działań skłaniają nas uczucia: *Chciałbym cię przytulić, mam ochotę cię uderzyć, chciałbym stąd uciec.*

Ćwiczenie

1. Kiedy znudzi cię dyskusja, jak zwykle wyrażasz to uczucie?

Używając słów.....
.....

Bez słów.....
.....

2. Kiedy ktoś, z kim chcesz budować bliższy związek, rozgniewa cię jak zwykle wyrażasz to uczucie?

Używając słów.....
.....

Bez słów.....
.....

3. Kiedy ktoś mówi albo robi coś, co rani twoje uczucia, jak zwykle to okazujesz?

Używając słów.....
.....

Bez słów.....
.....

4. Znajomy prosi cię, żebyś zrobił coś, czego jak się obawiasz, nie potrafisz zrobić dobrze. Jak okazujesz swoje uczucia?

Używając słów.....
.....

Bez słów.....
.....

Komunikat JA

Konsekwencją nazywania swoich emocji jest stosowanie komunikatu JA. Warto nauczyć się mówić o sobie. Taka forma komunikowania się, przede wszystkim nie zostawia miejsca na niedomówienia i niezrozumienie. Jest to najprostszy i najbardziej efektywny sposób wyrażania siebie, a w sytuacji napięcia, konfliktu pomaga uniknąć osądzania i oskarżania, tak utrudniających osiągnięcie porozumienia.

Zasady budowania komunikatu JA:

- * krótko
- * prosty język
- * bez zapalników: *jednak, wreszcie, wcale, oczywiście*
- * zasada *tu i teraz*
- * bez generalizowania
- * jedność czasu i miejsca
- * odpowiedzialność za swoje uczucia

Budowa komunikatu JA

- 1. Opis moich uczuć**
- 2. Konkretny opis zachowania drugiej osoby**
- 3. Opis konsekwencji dla mnie**
- 4. Opis oczekiwanego zachowania**
- 5. Ewentualne sankcje, konsekwencje**

Przykład: *Jestem zła, kiedy mi przeszkadzasz w czytaniu. Nie potrafię się wtedy skupić. Chciałaby, żebyś dał mi 15 minut na dokończenie rozdziału. W przeciwnym razie nie będę w stanie ci pomóc z tym zadaniem.*

W wersji skróconej komunikatu można zrezygnować z punktu 3 oraz 5.

Przykład: *Jestem zła, kiedy mi przeszkadzasz w czytaniu. Chciałabym, żebyś dał mi 15 minut na dokończenie rozdziału.*

Sformułuj komunikat JA do poniższych sytuacji:

1. Klient zarzuca ci niekompetencję i straszy donosem do przełożonego.

Komunikat TY.....

Komunikat JA.....

2. Promotor jest niezadowolony z efektów twojej pracy. Masz odmienne zdanie na ten temat.

Komunikat TY.....

Komunikat JA.....

3. W czytelni ktoś od dłuższego czasu przeszkadza ci w nauce. Co chwilę pyta cię o coś.

Komunikat TY.....

Komunikat JA.....

4. Szef zarzuca ci, że nie wywiązałeś się z obowiązków. Nie uważasz się za winnego.

Komunikat TY.....

Komunikat JA.....

5. Umówiłeś się z kolegą, że razem przygotujecie projekt zaliczeniowy. On nie zrobił swojej części w terminie.

Komunikat TY.....

Komunikat JA.....

Podświadome nastawienia

Podejmowane przez nas działania są efektem pewnych przekonań, którymi mniej lub bardziej świadomie kierujemy się wchodząc w relację z innymi osobami. Aby lepiej funkcjonować w grupie warto poświęcić im kilka chwil.

Napisz, jak Twoim zdaniem musisz zachowywać się w kontaktach z innymi ludźmi, a jak zachowywać się nie powinienes. Niech zdania zaczynają się od słów *Muszę...*, *Jestem zmuszony/a.....*, np. Muszę prosić o to, co chcę, Muszę zawsze dobrze wyglądać.

Muszę.....
.....
.....
.....

Muszę.....
.....
.....
.....

Jestem zmuszony/a.....
.....
.....
.....

Jestem zmuszony/a.....
.....
.....
.....

Muszę.....
.....
.....
.....

Jestem zmuszony/a.....
.....
.....
.....

Teraz zastanów się nad tym, co napisałeś i rozwiń każde ze swoich zdań słowami *w przeciwnym razie.....*. Uzasadnienia mają pokazywać, jakie byłyby konsekwencje, gdybyś zachował się inaczej, np. w przeciwnym razie nie otrzymam tego, co jest mi potrzebne, w przeciwnym razie przestanę być dla innych atrakcyjna.

Zastanów się nad całością. Jeśli możesz, porozmawiaj z kimś bliskim o tym, co napisałeś. Zastanów się, które z tych zdań mogłyby zaczynać się od słów *Decyduję się.....* lub *Chcę.....*. Pomyśl o zdaniach, których nie chcesz w ten

sposób zmieniać. Jak bardzo one są dla Ciebie ważne. Poświęć czas na przemyślenie, czego dowiedziałeś się o sobie i jak możesz wykorzystać tę wiedzę w podejmowaniu kontaktu z osobami wokół Ciebie.

Asertywność

Asertywność jest zachowaniem, które najprościej przedstawić, zestawiając je z dwoma przeciwstawnymi stylami zachowań - agresywnym i uległym.

AGRESJA TO:	ASERTYWNOŚĆ TO:	ULEGŁOŚĆ TO:
<ul style="list-style-type: none"> * zmuszanie innych ludzi do robienia tego, czego nie chcą; * przerywanie innym; * dążenie do wygranej za wszelką cenę; * sarkazm, krytykanctwo; * manipulowanie i oszukiwanie innych 	<ul style="list-style-type: none"> * bycie otwartym i uczciwym w odniesieniu do siebie i do innych ludzi; * słuchanie i akceptowanie punktu widzenia innych osób; * jasne wyrażanie swoich poglądów bez narzucania ich innym; * podejmowanie i konstruktywne rozwiązywanie problemów i konfliktów; * akceptowanie siebie i innych osób 	<ul style="list-style-type: none"> * mówienie <i>tak</i> kiedy chce się powiedzieć <i>nie</i>; * nie wyrażanie swoich potrzeb, uczuć i pomysłów; * przedkładanie potrzeb innych ponad własne; * wewnętrzna złość i frustracja; * nadmierne przeproszanie

Zachowania uległe wiążą się z brakiem pewności siebie. Pozostawiają po sobie uczucie niezadowolenia, stawiają nas w pozycji obserwatora, a nie uczestnika wydarzeń, osoby nie branej poważnie pod uwagę.

Zachowania agresywne wbrew pozorom nie biorą się z nadmiernej pewności siebie lecz również z braku wiary we własne siły i lęku przed porażką czy okazaniem się niekompetentnym. Mówimy i robimy rzeczy, których potem żałujemy, psują one nasze związki z innymi i czasem uniemożliwiają konstruktywne rozwiązanie zaistniałej sytuacji.

Zachowania asertywne demonstrują zarówno twoją pewność siebie jak i szacunek dla innych, to znaczy że asertywność polega w równej mierze na

dążeniu do celu, jak i na respektowaniu własnych uczuć dotyczących siebie i innych osób.

Świadomość podejmowanego przez nas stylu zachowania ma szczególne znaczenie w sytuacji konfliktowej. Zachowania asertywne dają szansę na rozwiązanie problemu, z zachowaniem dobrej relacji z drugą stroną konfliktu. Zachowania agresywne często pozostawiają trudną sytuację nierozwiązaną, a dodatkowo potrafią doprowadzić do zerwania relacji. Z kolei zachowania uległe pomogą uchronić relację, ale mogą nas pozostawić z poczuciem frustracji i braku szacunku do własnej osoby.

Moje prawa asertywne

Asertywność jest nierozzerwalnie związana z prawami jednostki. Poniżej przedstawiam listę podstawowych praw każdego z nas.

Jako człowiek mam prawo:

- ✓ sam ustalać swoje cele i samodzielnie podejmować decyzje;
- ✓ być traktowanym z szacunkiem;
- ✓ posiadać i wyrażać własne opinie i odczucia;
- ✓ odpowiadać *nie* na prośby;
- ✓ prosić o różne rzeczy;
- ✓ popełniać błędy;
- ✓ zachowywać się asertywnie;
- ✓ NIE zachowywać się asertywnie;
- ✓ zmieniać zdanie;
- ✓ zastanawiać się

Z ilu tych praw naprawdę korzystasz?

Te same prawa ma każdy człowiek, z którym nawiązujesz kontakt. Czy pamiętasz o tym i respektujesz JEGO prawa?

Asertywnie = stanowczo, łagodnie, bez lęku

Moje mocne strony

Świadomość swojego potencjału pomaga pamiętać o swoich prawach w trudnych sytuacjach. Pomaga z nich nie rezygnować.

Osiągnięcia	Udało mi się...
Umiejętności	Potrafię...
Zalety osobiste	Jestem...

Bibliografia:

1. „Stanowczo, łagodnie, bez lęku” Maria Król – Fijewska, Wydawnictwo INTRA, Warszawa 1993
2. „Asertywność – marzenie o byciu sobą” Gizela Bartczak-Rutkowska „Sekretariat” nr 10/ 2002
3. „Między agresją a uległością. Asertywność” Małgorzata Iskra, Gazeta Olsztyńska z dn. 16 grudnia 2003r
4. "Gry szkoleniowe : materiały dla trenerów" Andy Kirby, Wolters Kluwer Polska, Warszawa 2011
5. Materiały szkoleniowe Stowarzyszenia Centrum Szkoleń i Rozwoju Osobistego MERITUM