



Akademia Młodego Ekonomisty

Trening asertywności.

Stawiam granice

Małgorzata Niski

Organizatorzy

Uniwerytet Ekonomiczny we Wrocławiu
5 grudnia 2022 r.




AKADEMIA MŁODEGO EKONOMISTY

WWW.GIMVERSTY.PL

1



Akademia Młodego Ekonomisty

Czym jest asertywność?

Organizatorzy

Uniwerytet Ekonomiczny we Wrocławiu
5 grudnia 2022 r.




AKADEMIA MŁODEGO EKONOMISTY

WWW.GIMVERSTY.PL

2



Akademia Młodego Ekonomisty

***Asertywność to
umiejętność wyrażania swoich
uczuć, emocji i potrzeb, bez intencji
ranienia innych ludzi.***

***Stanowczo, ale bez agresji.
Łagodnie, ale bez uległości.***

5 asertywnych praw wg Herberta Fensterheima (1976)

1. Masz prawo do robienia tego co chcesz, dopóki nie rani to kogoś innego.
2. Masz prawo do zachowania swojej godności poprzez asertywne zachowanie, nawet jeśli to rani kogoś innego, dopóki Twoje intencje nie są agresywne lecz asertywne.
3. Masz prawo do przedstawiania innym swoich próśb, dopóki uznajesz, że druga osoba ma prawo odmówić.
4. Istnieją takie sytuacje między ludźmi, w których prawa nie są oczywiste. Zawsze jednak masz prawo do przedyskutowania tej sprawy z drugą osobą i wyjaśnienia jej.
5. Masz prawo do korzystania ze swoich praw.



Akademia Młodego Ekonomisty

AGRESJA

**RESPEKTOWANIE WŁASNYCH PRAW,
LEKCEWAŻENIE PRAW INNYCH**

AKADEMIA MŁODEGO EKONOMISTY WWW.GIMVERSIY.PL

5



Akademia Młodego Ekonomisty

ULEGŁOŚĆ

**RESPEKTOWANIE PRAW INNYCH,
LEKCEWAŻENIE PRAW WŁASNYCH**

AKADEMIA MŁODEGO EKONOMISTY WWW.GIMVERSIY.PL

6



Akademia Młodego Ekonomisty

ASERTYWNOŚĆ

**RESPEKTOWANIE PRAW
WŁASNYCH I INNYCH**

AKADEMIA MŁODEGO EKONOMISTY WWW.GIMVERSIY.PL

7




Akademia Młodego Ekonomisty

***Najgorszą konsekwencją braku
asertywności jest ciągle
rezygnowanie z samego siebie.***

AKADEMIA MŁODEGO EKONOMISTY WWW.GIMVERSIY.PL

8



Akademia Młodego Ekonomisty

ASERTYWNA OBRONA GRANIC 4 etapy reakcji wg Pameli Butler

Udziel informacji
Na początek poinformuj osobę, że sposób, w jaki się do Ciebie odzywa Ci nie odpowiada.
Np. *Przeszkadza mi to, że podnosisz na mnie głos...*

Wyraź to, co czujesz
Informacja dotycząca emocji i trudności, jakie przeżywamy w związku z zachowaniem rozmówcy:
Np. *Jestem zdenerwowana, kiedy na mnie krzyczysz...*

AKADEMIA MŁODEGO EKONOMISTY WWW.GIMVERSIY.PL

9



Akademia Młodego Ekonomisty

ASERTYWNA OBRONA GRANIC 4 etapy reakcji wg Pameli Butler

Przywołaj zaplecze
Ostateczny krok w celu ratowania komfortu psychicznego i zachowania godności. Ważne aby zapowiedziana sankcja była wykonalna.
Np. *Jeśli nie zmienisz sposobu prowadzenia rozmowy, skończę nasze spotkanie...*

Skorzystaj z zaplecza
(ostateczność) – spełnienie zapowiedzianego kroku.
Wychodzisz...

AKADEMIA MŁODEGO EKONOMISTY WWW.GIMVERSIY.PL

10




Akademia Młodego Ekonomisty

„Bez Twojego przyzwolenia nikt nie może sprawić, że poczujesz się gorszy.”

Eleanor Roosevelt

AKADEMIA MŁODEGO EKONOMISTY WWW.GIMVERSIY.PL

11



Akademia Młodego Ekonomisty

Asertywna odmowa to wypowiedź, w której pojawia się:

- * **określenie tego czego nie chcę wykonać**
- * **krótkie i prawdziwe uzasadnienie odmowy**
- * **zmiękczenie (opcjonalnie)**

AKADEMIA MŁODEGO EKONOMISTY WWW.GIMVERSIY.PL

12



Akademia Młodego Ekonomisty

Odmawiając unikaj:

zwrotów „przepraszam, ale...”, „muszę”,
„nie mogę”
(zamień je na „zdecydowałam”,
„zaplanowałam”, „mam takie zasady”,
„wolę” lub „chcę”)