
AZ ASSZERTIVITÁS VILÁGA 2.

Tartalom

0. fejezet

AZ ASSZERTIVITÁS ELMÉLETE ÉS GYAKORLATA

Mi az asszertivitás, és miért hatékonyabb, mint az agresszió vagy az alkalmazkodás?

Ha elolvasod ezt a fejezetet, akkor

▶ megtudhatod, miben segíthet Neked az asszertív szemléletmód és kommunikáció, illetve miben nem, ▶ tanulságos példákat olvashatsz az asszertivitás és az együttműködés erejéről, ▶ egy olyan áttekinthető struktúrát kapsz az asszertív szemléletmód megértéséhez, amivel máshol még nem találkozhattál.

PÉLDÁK - Agresszió, alkalmazkodás, asszertivitás

1. fejezet

A HATÉKONY ÖNKIFEJEZÉS

Hogyan tudom erősen és magabiztosan képviselni önmagamat és az érdekeimet? Hogyan érdemes elmondani, ha zavar a másik viselkedése?

Ha elolvasod ezt a fejezetet, akkor

▶ felismerheted, hogyan könnyű rombolni a kapcsolatainkat, és elgáncsolni magunkat társas helyzeteinkben, ▶ megtudhatod, hogyan tudod a legkevésbé bántóan elmondani valakinek, hogy zavar, amit csinál, ▶ megismerhetsz egy olyan nyelvet, amely alapjaiban változtathatja meg a kommunikációd, és amely létfontosságú a boldog kapcsolatokhoz, ▶ segítséget kapsz ahhoz, hogy Önmagad legyél.

PÉLDÁK – Te-nyelv, Én-nyelv

1. a) A TÉNYEK EREJE

Hogyan tudom pontosan elmondani, mi a probléma? Hogyan tudom általánosítás és ítékezés nélkül megfogalmazni a tényeket?

Ha elolvasod ezt az alfejezetet, akkor

- ▶ megtudod, mi a nagy viták, veszekedések, konfliktusok egyik legfontosabb gyökere,
- ▶ tippet kapsz, hogyan mondd el úgy a problémád, hogy a másik jó eséllyel megértse,
- ▶ rájöhetsz, milyen károkat okozhat, ha összetéveszted a véleményedet a ténnyel,
- ▶ elkerülhetsz sok kapcsolatgyilkos félreértést.

PÉLDÁK – A tények ereje

1. b) BELSŐ TÉNYEINK: ÉRZÉSEINK ÉS MEGÉLÉSEINK

Miért hasznos elmondani, amit átélek? Hogyan ismerem fel az érzéseimet, hogyan tudom szavakba önteni őket, és hogyan használhatom fel az erejüket?

Ha elolvasod ezt az alfejezetet, akkor

- ▶ útmutatót kapsz ahhoz, hogyan uralkodj az érzéseiden, és hogyan használd őket a céljaid eléréséhez,
- ▶ megtudhatod, hogy sok vitában mi a legjobb érv,
- ▶ felismerheted, hogyan tudsz feszült helyzetekben tisztább fejjel gondolkodni,
- ▶ stresszes helyzetekben jobban értheted Önmagad és a másik embert.

ÉRZÉSEINK LISTÁJA

PÉLDÁK – Érzéseink ereje

1. c) BELSŐ MOZGATÓRUGÓINK: IGÉNYEINK ÉS SZÜKSÉGLETEINK

Honnan fakadnak az érzéseink? Miért érdemes vádak helyett a vágyainkról beszélni? Hogyan találjuk meg a valódi igényeinket, szükségleteinket?

Ha elolvasod ezt az alfejezetet, akkor

- ▶ rájöhetsz, hogy érzéseid mire hívják fel a figyelmedet,
- ▶ megtudhatod, hogy mi az, amivel igazán erőssé és együttműködővé teheted a kommunikációdát,

megismerhetsz egy olyan gondolkodást, amely magabiztosabbá teszi az életszemléletedet és a kommunikációdodat, ► segítséget kapsz a valódi igényeid megfogalmazásához és elmondásához.

LEHETSÉGES SZÜKSÉGLETEINK LISTÁJA

PÉLDÁK – Igényeink, szükségleteink ereje

1. d) KÉRÉSEINK

Hogyan tudunk könnyen érthető használati útmutatót adni magunkhoz? Hogyan kerülhetjük el, hogy a kérésünket követelésnek hallják?

Ha elolvasod ezt az alfejezetet, akkor

- *megtudhatod, hogyan segíthetsz a másik embernek abban, hogy a kedvedre tegyen,*
- *felismerheted, hogy sokan azért nem kapnak, mert nem kérnek, ► beláthatod, hogy mekkora értéke van annak, ha azt kérjük, amit akarunk, nem pedig azt, amit nem akarunk, ► felismerheted, vagy megerősödhet Benned, hogy ha kérésre tesz a kedvünkre valaki, attól még élvezhetjük a kérés teljesítését.*

PÉLDÁK – A kérés ereje

1. e) ASSZERTIVITÁS A SZAVAKON TÚL

Hogyan erősíthetjük vagy gyengíthetjük a testbeszédünkkel asszertív üzeneteinket? Hogyan segíthetjük hangunkkal az együttműködést?

Ha elolvasod ezt az alfejezetet, akkor

- *megtudhatod, hogy a testbeszéd mennyire fontos az asszertivitásban, ► felismerheted, mennyire nem mindegy, hogyan használod a hangod, ► megtudhatod, tényleg jó-e, ha mindig higgadt próbálsz maradni.*

PÉLDÁK – A testbeszéd ereje

2. fejezet

A MEGHALLGATÁS EREJE

Hogyan tudom jól meghallgatni a másik felet? Milyen szintjei vannak a figyelemnek? Hogyan működik az együttérző odafigyelés? Hogyan hat ránk, ha valóban meghallgatnak minket?

Ha elolvasod ezt a fejezetet, akkor

► megtudhatod, mekkora ereje lehet az igazi meghallgatásnak, ► a másik ember szavai mögött egy új világ nyílhat meg Számodra, ► tippet kaphatsz, hogyan hallgass meg másokat, ► megtanulhatod, hogyan ne hallj többé kritikát, ► másképp tekinthetsz a nehéz embereidre, vitapartnereidre.

2. a) HOGYAN ADJUNK TE-FIGYELMET?

Tippek és módszerek a támogató, együttérző meghallgatáshoz.

Ha megfogadod az alfejezet tanácsait, akkor

► a gyakorlatban jól alkalmazható kommunikációs eszközeid lesznek a másik ember meghallgatásához, ► könnyebben tudod majd úgy meghallgatni a másikat, ahogy jó neki, ► testbeszéded támogatni fog mások meghallgatásában, nem pedig akadályozni, ► meghallhatod a szavak mögött azt, amiből fakadnak, ► megelőzheted és elkerülheted a kommunikációs félreértéseket.

PÉLDÁK – Te-figyelem, Én-figyelem

2. b) TE-FIGYELEM A HÉTKÖZNAPOKBAN

Az együttérző Te-figyelem haszna és esélyei a gyakorlatban.

Ha elolvasod ezt az alfejezetet, akkor

► megértheted, hogyan alkalmazható a Te-figyelem nehéz, éles helyzetekben, ► felismerheted, hogyan kaphatsz együttérző figyelmet a mindennapokban, ► másként nézhetsz az „energiavámpírokra”.

3. fejezet

KAPCSOLÓDÁS EMBERTÁRSAINKHOZ

A kapcsolat varázslatos ereje társas helyzeteinkben.

Ha elolvasod ezt a fejezetet, akkor

► mélyebben megértheted a másik emberhez kapcsolódás erejét, ► megtudhatod, hogyan használhatod fel az előző két fejezetben tanultakat hosszabb beszélgetésekben, párkapcsolatokban, ► megértheted, hogy sok esetben miért fontos előbb a másik félre figyelni, és csak ezután a témára.

4. fejezet

EGYÜTTMŰKÖDÉS MÁSOKKAL

Hogyan tudunk nyer-nyer helyzeteket megvalósítani társas helyzeteinkben, és mit tegyünk, ha nem sikerül?

Ha elolvasod ezt a fejezetet, akkor

► összeáll a kép, és átláthatod az asszertív szemléletmód és kommunikáció teljes építményét, ► gyakorlati ötleteket kapsz az eddig tanultak kivitelezéséhez, ► tippet találsz ahhoz, hogy mit csinálj, ha a másik fél nem nyitott az asszertivitásodra.

