**Asertywność - czym jest i jak ją
w sobie wypracować?**

**Asertywność jest niezwykle pożądaną cechą, która bardzo ułatwia życie i zdecydowanie wykracza poza umiejętność mówienia "nie", jak zdajemy się ją postrzegać. Zachowanie asertywne oznacza korzystanie z osobistych praw bez naruszania praw innych. Zwykle jest umiejętnością nabytą, co oznacza, że istnieją skuteczne sposoby na to, by ją w sobie wypracować.**

## Asertywność – definicja.

Asertywność to rodzaj kompetencji społecznej. W psychologii oznacza posiadanie
i wyrażanie własnego zdania, myśli, uczuć i poglądów, z zachowaniem własnych granic, przy jednoczesnym poszanowaniu granic innych ludzi. To także umiejętność odmawiania. Asertywność przeciwstawia się dwóm innym skrajnym zachowaniom - agresji oraz uległości i jest - obok empatii - podstawową umiejętnością wchodzącą w skład inteligencji emocjonalnej. Postawa asertywna jest złotym środkiem, ponieważ zachowania asertywne są optymalne i najbardziej konstruktywne.

W sytuacjach konfliktowych asertywność pozwala osiągnąć kompromis, dąży do porozumienia, które uwzględnia obie strony: ich zdania, potrzeby, emocje, pragnienia. Prowadzi do rozwiązania, które nie rani, nie wymaga poświęcenia własnej godności i rezygnacji z uznanych wartości. Asertywność oznacza zdolność komunikowania się z ludźmi przy zachowaniu własnej odrębności i bez narzucania swojego zdania.

Choć zarówno termin "asertywność", jak i problematyka z nią związana znajdują się w centrum zainteresowań specjalistów od niedawna, nie jest to kwestia nowa. Inicjatorem tematyki asertywności jest Andrew Salter, który w 1949 roku wydał pierwszą publikację na ten temat.

## 2. Jaka jest osoba asertywna?

Osoba asertywna jest autentyczna, empatyczna, elastyczna i stanowcza, szczera i wrażliwa, a także świadoma siebie - swoich zalet i wad. Ma wysokie poczucie własnej wartości. W życiu codziennym asertywność polega na umiejętności odmawiania, wyrażania opinii oraz emocji tak pozytywnych, jak
i negatywnych, jak również życzeń oraz potrzeb.

Osoba asertywna potrafi zwrócić się o pomoc i przysługę do innych ludzi, ale odmawia spełnienia niestosownych próśb i żądań. Nie zgadza się na zachowania agresywne i poniżające, potrafi powiedzieć "stop" i "nie". Respektuje prawa innych, ale postępuje w zgodzie ze sobą. Nie łamie własnych praw lub zasad i nie zapomina o wyznawanych wartościach.

Osoba wykazująca się asertywnością jest zdolna do przyjmowania krytyki, ocen i pochwał. Ma wysoką samoocenę - adekwatną do rzeczywistości, niezależną od akceptacji bądź braku sympatii ze strony innych. Komunikuje odważnie własne przekonania i opinie, nawet w sytuacjach narażenia się na krytykę większości grupy. Stawia sobie realistyczne cele i dąży do nich, pokonując przeszkody, zawsze szanując innych.

Czego nie robi osoba asertywna? Nie boi się odrzucenia ani negatywnej oceny. Nie jest uległa, ale i nie rani innych - szanuje ludzi, ich uczucia i zdanie. Potrafi kontrolować swoje emocje, nie ulega emocjonalnym naciskom i nie poddaje się manipulacjom czy konformizmowi.

## Jak stać się asertywnym? Trening asertywności.

Asertywności można się nauczyć na wiele sposobów. Pomocna jest zarówno literatura fachowa, jak i treść stron w Internecie, które prowadzą profesjonaliści. Pomocne mogą okazać się kursy, warsztaty i spotkania z couchem, psychoterapeutą lub psychologiem. Dobrą szkołą jest też życie, ponieważ tak naprawdę asertywności uczymy się przez cały czas, od urodzenia, na drodze konfrontacji
z różnymi ludźmi i sytuacjami społecznymi. Można ją również trenować
w codziennych sytuacjach. Warto zacząć od małych kroków. Wystarczy, że:

* jeśli usłyszysz komplement, nie będziesz się zwyczajowo krygować, a odpowiesz "dziękuję",
* na słowa krytyki nie zareagujesz atakiem bądź obrażaniem się,
* gdy spotka cię coś niesprawiedliwego, odważnie wyrazisz swoje zdanie,
* kiedy ktoś źle zrozumie twoje słowa, przez co się obrazi, spokojnie wyjaśnisz, co miałeś na myśli, ale nie będziesz się tłumaczyć i usprawiedliwiać
w nieskończoność,
* kiedy ktoś ma inne zdanie, rzeczowo przedstawisz swój punkt widzenia, ale nie będziesz wchodzić w niepotrzebne dyskusje,
* jeśli rozmowa przeistoczyła się w atak, zachowasz spokój,
* jeśli nie możesz lub nie chcesz spełnić czyjejś prośby, odmówisz bez poczucia winy.

Zdecydowanie warto pochylić się nad kwestią asertywności i nad sobą popracować, zwłaszcza że osoby, które potrafią być asertywne, są bardziej zadowolone z siebie, budują zadowalające relacje z ludźmi, są bardziej szczęśliwe
i cieszą się lepszym zdrowiem psychicznym.

**4**. **Asertywność, a uległość lub agresja.**

Bez wątpienia każde z podejść w rozumieniu asertywności jest słuszne. Najczęściej asertywność jako zdolność komunikacyjną przeciwstawia się dwóm innym skrajnym zachowaniom – agresji i uległości. Zasadniczo w relacjach międzyludzkich, podczas dyskusji, rozmów, kłótni, człowiek może wybrać spośród trzech różnych form reakcji:

A. **zachowania agresywne** – naruszenie terytorium drugiej osoby poprzez atak, złość, gniew, agresję słowną, wyzwiska, etykietowanie, poniżanie, szantaż emocjonalny, krzyki, narzucanie swojego zdania, a nawet przemoc fizyczna, np. rękoczyny;

B. **zachowania uległe** – wycofanie się z dyskusji, konformizm, podporządkowanie się zdaniu innych, nawet wbrew własnym przekonaniom i sądom;

C. **zachowania asertywne** – najbardziej konstruktywne w porozumiewaniu się obu stron, uwzględniające zarówno zdanie jednego rozmówcy, jak i drugiego oraz pragnienie wypracowania wspólnego rozwiązania, nieraniącego żadnego
z rozmówców.

1. **Podsumowanie katalogu właściwości „pełnej” asertywności:**
* właściwości temperamentu – aktywne nastawianie,
* struktura i funkcje osobowości – poczucie tożsamości, samoorientacja, samoświadomość, samoakceptacja, swoboda, ekspresja „Ja”,
* złożony zespół kompetencji komunikacyjnych.

Tak ukształtowana osoba asertywna czerpie swoją siłę i poczucie bezpieczeństwa
z szacunku do samego siebie. Osoba asertywna prezentuje generalnie pozytywny stosunek do siebie, nie martwi się opinią innych i postępuje zgodnie ze swoimi przekonaniami, równocześnie dając prawo do indywidualnych przekonań innym osobom.