Mondj NEM-et.

És végre kezdj el élni.



Rakovics Éva

TARTALOM JEGYZÉK

Az ösztönös kommunikáció

Asszertív kommunikáció, érdekérvényesítés

Asszertivitás célja, módja, lépései

„Te" közlések

„Én" közlések

Asszertivitás => Béketeremtés

Hogyan lehetek jó Béketeremtő?

Érdekérvényesítés

Hogyan mondjunk NEM-et?

„Nem az a szabadság, hogy azt teszed, amit akarsz, hanem az, hogy nem kell megtenned, amit nem akarsz."

Jean-Jacques-Rousseau

MIÉRT FONTOS MEGTANULNOD MEGVÉDENI A SAJÁT ÉRDEKEIDET?

Remélem, ez számodra sem kérdés igazán!

Vannak, akiknek saját, úgymond gyári beállítása megvan ahhoz, hogy minden körülmények között kiálljanak önmagukért, és a céljaikért. Nekik nem okoz problémát, nemet mondani. Úgy könnyű őket felismerni, hogy ők azok, akiknek pedig a többiek nem tudnak nemet mondani! ☺

Ez az írás, nem nekik készült, hanem azoknak, akiknek ez valóban, ügy és gondot okoz. Én magam is ilyen vagyok. Sokat kellett tanulnom!

Előfordult már veled, hogy szerettél volna valamit másként, máskor csinálni, mint ahogy azt elvárták tőled?

Szerettél volna fizetésemelést, vagy szabadnapot kérni, de nem mertél?

Volt már, hogy azért nem szólaltál meg, hogy elkerülj egy konfliktust?
Jó lett volna azt mondani, nem érek rá! Nem akarom! NEM…!
Esetleg egyik szeretted kért valami kellemetlent?
Olyan is volt, hogy egyáltalán nem reagáltál, mert meg sem tudtál szólalni, annyira neked nem tetsző dolgot kértek tőled? Vagy, mert elakadt a szavad? Vagy, mert zavarban voltál? Vagy, mert támadásnak érezte volna a Partnered? Főnököd? Kollégád? Szeretted?

Sorolhatnám tovább, biztos, hogy veled is előfordult már valami ilyesmi.

Gratulálok, hogy veszed a fáradtságot, NEM ADOD FEL,
képzed és fejleszted önmagadat!

Nem is szaporítom tovább a szót, térjünk a lényegre!!!

AZ ÖSZTÖNÖS KOMMUNIKÁCIÓ,

AKCIÓ – REAKCIÓ

Ez a téma egy kicsit nehezebb, koncentrációt igénylő anyag lett, mint aminek indult. Csak remélem, amikor végig olvasod, neked majd más lesz a véleményed. Ha van olyan rész, ami nem érdekel annyira, átugorhatod, de eredmény leginkább akkor születik, ha az ember befogadja a kevésbé izgalmas, száraz tényeket is. De hidd el, megéri, bármilyen hosszú is! ☺
Persze, ha Téged nem érdekel az „odavezető út", akkor lapozz az írás végére, és tanuld meg az egyszerű nemet mondó sablont, amivel azonnal tudsz boldogulni.

Mire számíthatsz?

Menet közben lehetnek felismeréseid:

- Már megtörtént veled és éppen a leírtak szerint cselekedtél.
- Még nem történt meg, de 99%, hogy megfog. (Ez nem fenyegetés, hanem tapasztalat.)

Aztán gondolhatod:

- De kár, hogy akkor nem így csináltam, ez nem jutott eszembe.
- De jó lenne, ha ezt tudnám így csinálni. De legalább eszembe jutna mit is kell, vagy hogyan…

Neked szól ez az írás, ha szeretnéd azt, hogy a környezeted megértsen Téged, és szeretnéd, ha Te is megértenéd a többieket, és könnyedén elfogadnád Őket. De nem csak elfogadnád, nem csak megértenéd, hanem képes lennél olyan helyzetet teremteni, ami mindenki számára egyformán kedvező! Tudod, divatos kifejezés mostanában: „win-win szitu"

Nem szól Neked, ha egy „antiszociális kismalac" vagy, és éppen bekaptad a leszarom tablettádat, és mindenki menjen oda, ahova akar, és Te tudod a tutit, különben is Te fedezted fel a spanyolviaszt, a többiről nem is beszélve, mert senki, és semmi más nem számít…

Ha éppen ilyen állapotban vagy, akkor „pörögj ki a szerepedből" vezesd le a fölösleget, aztán ülj le olvasni!

Ha még nem voltak „zűrök" az életedben, és mindig jól érezted magadat a bőrödben, ráadásul mindig mindenki megértett Téged, akkor gratulálok! Neked már sikerült. Kérlek, ez esetben feltétlenül hívj fel, szeretnélek meghívni vendég előadónak!!!

Ám, ha csak egyszer is úgy érezted, hogy nem tudtad megvédeni magadat, vagy nem tudtad megfelelően képviselni az érdekeidet, nem tudtál NEM-et mondani, akkor dőlj hátra, tedd fel a lábad az asztalra, és olvass tovább... ☺

NA, KEZDJÜK EGY KIS BEMELEGÍTŐVEL

Ősidők óta működik bennünk, egy túlélő technika, az **üss vagy fuss**. Pontosabban fuss, menekülj vagy harcolj, küzdj reakció. Bármit is teszünk, egyes helyzetekben elfutunk, más helyzetekben támadunk. Ebből alakul ki az alap kommunikációnk és annak két szintje. Nincs mit tenni, ezek **ösztönösen** alakulnak és általában ösztönösen is működnek.

Nyilvánvalónak vehetjük, hogy korunkban, már nem ez a legalkalmasabb kommunikációs módja az előrejutásnak, és az életben maradásnak. Sőt, már szerencsére nem kell

elszaladnunk a kardfogú elől, vagy nem kell az étteremben megvédenünk a húst a tányérunkon. Ma már ennél a fuss, vagy üss technikánál, léteznek jobb stratégiák, és kommunikációs eszköztárak az érvényesüléshez. De a legjobb kommunikációs képesség elsajátításához, sajnos, és szerencsére is egyben, tanulható módszerekre van szükség.

A továbbiakban egy olyan tudáshoz, tárgyalási és önérvényesítő technikához juthatsz hozzá, ami Téged ugyanúgy szolgál, mint a környezetedet. Megtanulhatod szélsőségeken keresztül, a saját bőrödön is, - mint én magam is, és még sokan mások - de választhatod azt is, hogy odafigyelsz, és kipróbálod a leírtakat. Kiemelem, hogy nem jó, vagy rossz túlélő módszerről van szó, hanem egy olyanról, ami senkinek sem fáj, mégis mindenkinek jó, örömteli a vége.

A természetes állapotunkban, vagy úgy is mondhatjuk, hogy ösztönös kommunikációnk során, két típus alakul ki.

Az úgynevezett aktív, agresszív és a passzív kommunikáció.

(Egyik sem jó, vagy rossz, hiszen ösztönös, csak észrevehetően szélsőséges.)

Mi jellemző a passzív típusra?

A passzív: simulékony, empatikus, érzelmi alapon működő embernek mindig fontosabb, egy másik személlyel megőrizni a jó kapcsolatot, mintsem vállalni egy konfrontációt, és megmondani a saját véleményét. Nem juttatja kifejezésre a saját érdekeit, nem beszél a sérelmeiről, vagy csak nagyon nehezen. Alkalmazkodik, beilleszkedik, és hiába van jó ötlete, tehetsége, nem akar kilógni a sorból, megmutatni önmagát. Állandóan segíteni igyekszik, ha kell, ha nem, ha szükséges, ha nem. Többnyire kedveskedéssel kendőzi a saját belső háborúit, és kellemetlen érzéseit, közérzetét, kerüli a konfliktus helyzeteket. Hajlamos lemondani saját jogairól is mások érdekeit, körülményeit figyelembe venni.

Miből veszed észre, hogy valaki passzív típusú ember?

Megnyilvánulásaiban, cselekedeteiben, figyelmi állapotában, kívülről is látható. A fent felsoroltakat, erősen meg lehet különböztetni egymástól, csak egy kicsit kell figyelnünk, pár percig az egyént.

Szerencsére saját magát árulja el, a viselkedésével, beszédstílusával, esetenként a manipulációs eszközeivel. Lássuk a részleteket.

A passzív működésű a kommunikációban:

- Többes számot használ: „Mindannyiunk érdeke..” Mi, úgy szoktuk csinálni, hogy…” Kérjük, csináld nekünk úgy, hogy…”
- Kérdése: „Segíthetek?” (nem vár választ, már segít is)
- Érző figyelem: „Látom nehéz napod volt!?”
- Empátia kimutatása: „Megértem hogy…”
- Udvariassági szófordulatok: „Engedd meg hogy….” Megtennéd, hogy? „Lennél kedves kinyitni…?”
- Nekem nem olyan fontos… Á, hagyd csak…
- Szerinted, hogy legyen? Nekem jó úgy is…

Másik szélsőség az aktív, vagy agresszív, hívjuk akarnoknak, aki ésszel, vagy akaratosan hozza meg döntéseit, (Ez nem azt jelenti, hogy okosan is.).

Mi jellemző az aktív, agresszív típusra?

Általában egyáltalán nem érdekli a másik személye, nem fárasztja magát számára „felesleges" udvariassági körökkel. „Ez van, ezt kell csinálni." Semmi más nem érdekli, csak legyen meg a terv, a cél! Ez munkavégzés szempontjából a gyorsaságot, hatékonyságot szolgálja, ám a környezetére általában nincs kedvező, emberi hatással (családon belül pedig, szinte elviselhetetlen). Emiatt, rendszerint csak rövidtávon eredményes. Ennek a működésnek sokszor vélt, ritkán valós pozíció fitogtatás áll a hátterében. Ha egy pozíciót fitogtatni kell, akkor azt, mint tudjuk, hiába is tesszük.

Tehát ha maradunk egy munkahelyi példánál, és a két kolléga egy rangban van, nem lesz eredményes hosszú távon a munkájuk, ha agresszíven, de célratörően viselkednek, akkor sem… Hiába vannak különböző rangban a szereplők, az utasítás nem hoz eredményt.

A kommunikáció mindannyiunk érzékeny pontja, és sok tanulás, tapasztalás segíthet abban, hogy professzionálisan csináljuk.

Illetve, ez a tananyag, éppen ezért készült el!!!

Miből veszed észre, hogy valaki aktív típusú ember?

Megnyilvánulásai:

- Egyes szám, első személy indítványozza a mondatokat.
- Utasító, felszólító mód használata.
- Idő, konkrétum, határozottság és gyorsaság jellemzi.
- Old meg! Csináld meg! Ez a Te ügyed.
- Határidőre meg kell lenni!
- Engem ez nem érdekel…
- „Ez a feladat…"

Mi történik stressz hatására?

Amikor a meggyőződésünk, tévhitünk miatt kifordulunk önmagunkból, akkor szélsőségesen viselkedünk. Ezt a stresszt okozhatja szimpla fáradtság, egy meg nem értett helyzet, vagy a SZÍV-TAN-KÖNYV-ben olvashatsz még rengeteg okot arra, hogy miért is kerülhet egy ember stresszes viselkedésbe. Ebben az állapotunkban nem

tudatosan cselekszünk, hanem önvédelemből, ösztönösen. Általában, pont ellentétesen, mint „normál" állapotunkban. Ezért, ilyenkor biztosan **nem könnyen asszertív** a viselkedésünk. **Ilyenkor vagy agresszív akarnokként, vagy passzív simulékonyként viselkedünk**. Éppen ellentétesen, mint az tőlünk megszokott. Nézzük meg, hogy melyiket milyen meggyőződések vezérelnek.

Mit érez önmagáról a passzív viselkedésű ember?

- Nem vagyok erre alkalmas.
- Tökéletesnek kellene lennem.
- Jól kell tudnom csinálni.
- A többieknek nem tetszene, ha kimondanám, amit érzek.
- Az én véleményem nem olyan jó, mint a többieké.
- Nem vagyok rá képes... Soha nem tudom teljesíteni.
- Bárcsak megtehetném.
- Mindig úgy szokott lenni, hogy.. Inkább nem is csinálom..

Agresszív viselkedéshez vezető meggyőződések, reakciók:

- A támadás a legjobb védekezés.
- Az agresszió, eredményhez vezet.
- Jobb (erősebb, okosabb, stb.) vagyok a többieknél.
- A többiekben nem lehet megbízni.
- Senki sem állíthat meg.
- A többieknek nincsenek (olyan) jogaik (mint nekem).
- A többiek ostobák/tudatlanok/lassúak.
- Én biztosan jól tudom.

Biztos Te is viselkedtél már mindkét szerepkörben. Ezek a stílusaink önbizalmunk, a környezeti hatások és a különböző életszerepeink szerint is változhatnak. Másként viselkedünk munkahelyünkön, barátaink körében, vásárlóként, értékesítőként, vagy épp a szüleinkkel, vagy gyermekeinkkel szemben.

Azonban ahhoz, hogy harmonikus és eredményes kommunikációnk legyen, meg kell tanulnunk asszertíven

kommunikálni. Az asszertív szót, érdekérvényesít megnevezéseként szoktuk használni. Igazán felkapott dolog, több tízezret elkérnek egy tréningre. Ha velem tartasz, akkor itt, minden igazán fontos lépést megtanulhatsz!

Hiszen nem lehet, hogy mindig engedjünk a másik embernek, és az sem vezet hosszútávon sikerre, ha mindig elnyomunk körülöttünk másokat. Kell az intelligencia, (IQ, és EQ egyaránt). Illetve, egy másolható technika! Ami jó, azt érdemes lemásolni és csinálni!

Jöjjön az érdekérvényesítés!

A TANULHATÓ ASSZERTÍV KOMMUNIKÁCIÓ

Az asszertivitás olyan ön- és érdekérvényesítő kommunikáció, amelyben a másik fél érdekeit, céljait is maximálisan figyelembe vesszük.

Az érdekérvényesítésnek olyan eszköztárát használjuk, amivel nem sértjük a másik önbecsülését és határait, és a cél elérése is megvalósul. Legszebb benne, hogy mindenki javát szolgálja!

A célja olyan kommunikációs minta, eszköztár kialakítása, amely egyszerre kemény és kedves. Kemény a feladatmegoldásban, érdekeink képviseletében, ugyanakkor kedves barátságos a partnerrel, a környezettel. Biztosítja álláspontunk képviseletének hatékonyságát, ugyanakkor megőrzi partnerünkkel a jó kapcsolatot.

Ahogy már korábban említettük, a természetes, ösztönös viselkedéseink a fuss, menekülj vagy harcolj, küzdj reakció. Ezzel szemben az asszertív viselkedés elsajátítása egy tanulási folyamat eredménye. Emberként ezek az ösztönök az életben maradásunkat segítették, tudnunk kellett mi a feladat, ha jön a kardfogú! Manapság, embertársaink képviselik a kardfogút, vagy az

ellenséget (sajnos), ezért egyszerűbb ösztönből reagálnunk megnyilvánulásaikra, vagy jelenlétükre.

De MOST MÁR, intelligens, fejlődő emberként, nem kell a fizikai életben maradásunkat ösztönösen támadással, vagy elfutással lereagálni.

Helyette dönthetünk okos, mérlegelt, minőségi, és kiszámítható túlélő technikák mellett!

A továbbiakban ennek a módszernek a leírását, használatát részletezem.

ASSZERTIV KOMMUNIKÁCIÓ

LÉPÉSEK: Első körben csak felsorolom, később kibontom, példákkal illusztrálom!
Ez lebegjen a szemed előtt!!! Ez a 4 pont…

0. Ezen a ponton beérkezik valami, valaki, és kiváltja a RE-akciót.

1. Empátia	(Megértelek…)
2. Én közlés	(Úgy érzem… Érzés.)
3. Ajánlat	(2 lehetőség, ajánlat!)
4. Kérdés	(Mit választasz?)

GYORSAN, RÖVIDEN kiegészítve a 4 pontot:

1. Empátia:

   Megértelek Téged.
   Megértem a helyzetet, helyzetedet.
   Átlátom a problémádat.
   Felfogtam, észrevettem, belátom, és társai..

2. ÉN közlés:

Én úgy érzem, ez nekem nem megy.
Én ezt nem szeretném.
Nekem ez nem jó.
Kellemetlenül érint engem.

3. Ajánlat, kérés (2 ajánlat):

Lehetne inkább, úgy, hogy ezt…, vagy azt…?
Szerinted, milyen lenne, ha így…, vagy úgy…. lenne?

Mit gondolsz, helyettem XY, vagy ZW nem tudná jobban?
Neked melyik tetszene jobban, ha …, vagy ha…?
Mit gondolsz, ez, vagy az legyen inkább?

4. Kérdés:

Melyiket választod?

(És csend. Meg ne szólalj!!!)
Ezen a ponton múlik minden!
Ha megszólalsz, elveszíted a pozíciót…!

Íme, egy hétköznapi eset, egy élő példa:

Egy sima ügy, amikor azt szeretné „valaki”, hogy előbb, akár azonnal kezdj el egy megbízást/munkát, nem akkor, amikor és ahogyan azt te szeretnéd, vagy képes lennél rá.

Ha ösztönösen reagálnál, nem mondanál nemet, akkor:

1. Védekezésképpen simulékonyan, passzívan viselkedsz, de nem mondanál nemet, ezzel lehetetlen helyzetbe hozod magadat.

2. Vagy esetleg támadó, aktív stílusod van, akkor könnyen konfliktusba keveredhetsz, és esetleg el is veszítheted a megbízást, vagy akár munkahelyedet.

Ekkor az alábbi válaszokat adhatod asszertív módon:

1. **Empátia:** „Megértem, hogy mielőbb el kell kezdeni a munkát.”

2. **Én-közlés:** „Nem szívesen utasítom most vissza.”

3. Kérés:
„A munkát vagy holnap délután tudom teljes erőbedobással elkezdeni, vagy félreteszem ezt az ügyedet, amin most dolgozom, ami éppen Te kértél, és belenézek az újba, és beszélünk róla, de csak később.

4. Kérdés: „Melyiket választod?
Melyik legyen?" CSEND.....

BÉKE

Amikor asszertíven kommunikálunk akkor egyfajta béketeremtő szerepet vegyünk fel. Kerüljük a feltételes módot, fogalmazzunk nyíltan, őszintén, röviden, és tartsuk mindig be a fenti sorrendet!

Mindezt hogyan?
Szoktam problémák közepén mondani:

- Mély levegő... Beszív... Kifúj... Orron be, szájon ki... Ami sok azt elengedem...

Ez az a pillanat, amikor 10-ig számolsz, és nem azonnal reagálsz egy kínosan, kellemetlenül érkező helyzetben. Mindeközben, felveszed azt az arcodat, ami még Te vagy, de nem tükrözi a szenvedésedet, kicsit póker, de inkább együtt érző, és szeretetteljes. Nyíltan nézz a partnered szemébe, és szépen fűzd láncba a négy pont alapján a mondanivalódat..!

Az asszertív, BÉKETEREMTŐ viselkedés legfőbb jellemzői:

- Önkifejező és őszinte.
- Egyenes és közvetlen.
- Tekintettel van mások jogaira, lehetőségeire.
- Ügyel mind a saját, mind a kapcsolat és a cél érdekeire.
- Konkrét helyzetre, célra, személyre irányul. Nem általánosít!
- Szociálisan elfogadható.

- Tanult magatartásforma (Nem ösztönök irányítják!), emiatt nem tartalmaz indulatot!

Hogyan lehetek jó béketeremtő, miközben a saját érdekeimet képviselem?

1. AZ ASSZERTÍVITÁS a Béketeremtés eszköze

Az agresszív illetve a passzív kommunikáció közötti egyensúlyozás használd, úgy hogy mindkét kommunikációs szintből kiveszi a kezelhetőt, használhatót és az eredménylétrehozó eszközt.

A „Béketeremtő" a mérleg nyelve, egyfajta arany középút.

2. „TE-KÖZLÉSEK" ELKERÜLÉSE

A másik hibáztatása helyett, azaz, az úgy nevezett „Te-közlések" helyett inkább „Én-közléseket" használjunk. De mik is azok a „Te-közlések" és miért ne használjuk őket?

Nehéz definiálni, leginkább a kommunikációnk következményeiből lehet a legjobban megérteni, bemutatni, ezért inkább lássunk példákat rá.

A Te-közlések következményei:

1. Bűntudatot kelt.
2. A másik fél hibáztatásnak, megalázásnak, bírálatának, elutasításnak érzi.
3. A másik személy megbecsülésének hiányát közvetíti.
4. Gyakran ellentámadást vagy megtorlást vált ki.
5. Sérti a másik ember önbecsülését.
6. Nem ösztönöz arra, hogy a másik változtasson az el nem fogadható viselkedésén.
7. A másik fél sértve érzi magát és utóbb neheztel ránk.
8. A másik személy gyakran büntetésként éli meg.
9. Önbeteljesítő jóslatként működhet (pygmalion-effektus). „Én megmondtam…"

Elgondolkoztál már azon, hogy általában mi a célja a közléseinknek?

Igazából azért beszélünk a másikhoz, mert hatást akarunk gyakorolni a másik emberre, hogy ő tegyen valamit, változtasson a viselkedésén, vagy csináljon valamit másként, mint megnyilvánulásunk előtt. A Te-közlésekkel rendszerint nem lehet eredményesen elérni ezt a célt.

Ennek három oka lehet:

1. Az emberek nem szeretik, ha megmondják nekik, hogy mit tegyenek, vagy mit ne tegyenek.

2. Aki küldi az üzenetet, ő hibáztat, ujjal mutat a „bűnösre". A hibáztatás a legtöbb esetben szükségtelen és hátráltatja a célunk elérését. Felesleges és parttalan vitákhoz vezet. („Másban a szálkát, magamban a gerendát sem." közmondásra hívnám fel a figyelmet!)

3. A Te-közlések „gyenge kódok". A Te-közlések a másik személyére irányul és nem árul el semmit a küldő érzéseiről, akinek problémát jelent a másik viselkedése. Ez nagyon fontos pont. TELJESEN HASZONTALAN! Hiszen, ne felejtsük el, amikor valaki, valahogyan viselkedik, az ránk hat. Tehát nekem nem tetszik! (Vagy jó esetben éppen tetszik, de erről nem kell oldalakat írni, elég csak örülni neki..) ☺ Tehát:

A másik tudtára „kell”hoznom azt, hogy mit érzek!

Értelemszerűen, amikor felénk alkalmazzák ezeket a „Te-közléseket” alapvetően érezzük, - van, amikor csak tudat alatt - de érezzük, hogy nem úgy kezelnek minket, ahogy azt megérdemelnénk. Ilyenkor támad rossz érzésünk az adott helyzetben vagy személlyel kapcsolatban.

Na, de hogyan *kell jól* „Én- közölni”?

3. „ÉN-KÖZLÉS” használata

Az Én-közlés alapelemei:

1. Őszinte **érzések** megfogalmazása, kommunikálása.
2. Az el nem fogadható viselkedés szavakban történő rövid, tömör leírása.
3. Az el nem fogadható viselkedésből fakadó konkrét, ránk háruló következmények megfogalmazása.

Vagyis:

- Bánt engem, amikor utasítasz, azt feltételezem, hogy nem bízol bennem, hogy egyedül is képes vagyok rá.

- Nem tetszik nekem, ha így bánsz velem, azt hiszem, nem szeretsz.

- Nem szeretem, amikor így csinálsz, mert rosszul érzem magam tőle…

- Rossz érzés, amikor ezt teszed velem, arra következtetek belőle, hogy…

AZ ÉN-KÖZLÉS alapszabályai:

Mondat elején VISELKEDÉS + ÉRZÉSEK, bármilyen sorrendben, majd zárásként azok KÖVETKEZMÉNYE magyarázatként.

PÉLDÁK (Természetesen CSAK a fantáziám szüleményei!!!) ☺

„Aggódni kezdek (viselkedés), ha nem kapok tájékoztatást arról, mi folyik a munkaterületeden, és

elbizonytalanítasz (érzés), hogy talán problémáid vannak, nem boldogulsz (következtetés)."

„Komolyan nyomaszt, amikor látom, hogy púposan tornyosul az áru a raktárban, és zavar, hogy semmiféle takarékossági, vagy óvintézkedés meglétét nem tapasztalom, amikor rendelésre kerül a sor…"

„Nagyot csalódtam (viselkedés) a termék brosúránk vázlatainak minősége miatt, félek (érzés), hogy ez hátrányosan hathat az értékesítésre (következmény)."

Más irányból egy másik típusú magánéleti példa:

„*Barátnő nem adja vissza határidőre a kölcsönt*"

Rövid mondatokat használj, a lényeg hangsúlyozásával:

- „Nagyon kellemetlen nekem"
- „Számítottam rá"
- „Megígérted"

Inkább tegyél fel nyitott semleges kérdéseket! Tehát kérdezz…

- „Meg vagyok lepve (viselkedés), és kellemetlenül érzem magamat, mert félek (érzés), hogy később nem lesz lehetőségem megvenni azt a valamit (következmény)…"

Itt is igaz az a mondás, hogy „A kevesebb, több" – minél több érvet vetsz be, annál inkább távolítod a másikat, és ellenállásra készteted, vagy támadó védekezésre. (erő paradoxon). Ezt a legnehezebb betartani, különösen akkor, ha nem megy jól az „ami sok, azt elengedem" – technika. Ebbe az érzésbe, teljesen bele lehet gabalyodni! Önkontroll….. ☺

Minél hosszabban beszélsz, annál inkább magyarázkodásnak, védekezésnek tűnhet. Vagyis annál kevésbé tűnik igaznak az első állításod. Sőt akkor érsz el jó eredményt, akkor leszel hatékony, ha egyetlen egy dolgot használsz érvként, és nem adsz neki ötleteket, amibe kapaszkodhat.

Minél több dolgot sorolsz fel, annál könnyebben talál valami fogást, indokot, amivel nem áll meg a folyamat, hanem verkliként pöröghet tovább.

KÉRDEZZ, ÉS MARADJ CSENDBEN!

- Mikor látod reális lehetőségét annak, hogy megadd a tartozásodat?

Nem magyarázkodunk, hogy miért kell nekünk a saját pénzünk, nem egészítjük ki semmi indokkal! Csendben maradunk, és NEM SZÓLALUNK MEG!!!!! Nagyon fontos. Amint megtörjük a csendet, lehetőséget adunk neki kitérni, kibújni.

Kerüljük a manipulációt, az érzelmi zsarolást, mert rombolja a kapcsolatot.
Arról nem is beszélek, hogy szerintem tisztátalan eszköz, és kétélű fegyver.

Egy „nagy játékos", igazi érv-bajnok bármikor a manipulátor ellen fordítja a saját fegyverét!

PL.: *„Azt hittem, a barátságunk többet ér" – ettől én a falnak mennék….*

Ne adjunk direkt tanácsot, ne oldjuk meg a másik helyett a feladatot, az maradjon az ő felelőssége, az ő

dolga. Ezzel különben sem segítünk, csak lehetőséget teremtünk megint egy kibúvónak, hogy miért nem lesz megoldás.

Pl.: Ne mondjuk meg neki, hogy *„Kérjél kölcsön!"*
Erre a válasz: *„de ismersz, én nagyon nehezen kérek"*, vagy *„nekem nincs más, aki ennyire szeret, csak Te…"* És, már el is vesztettük a játszmát..!

Kérdezzünk rá nyitott, semleges kérdéssel arra, hogy milyen megoldást lát a változtatásra. Ezeket vigyük át konkrét cselekvési akciótervbe, valamint milyen időintervallumot érez reálisnak hozzá.

Csak végső esetben hívjuk fel a figyelmét a következményekre.

Mint látod, nem egyszerű a kommunikáció, még akkor sem, ha napi szinten öntöd a népre az igét. Vannak kifinomult, finom MŰKÖDŐ fortélyok…

Zárójelben:

(Nagyszerűen használom ezt a technikát, de még velem is előfordul – nem csoda, hiszen emberből vagyok, – hogy nem jutok el a tízig, meg a „mély levegő beszív, kifúj"-ig.. Ilyenkor sajnos elveszítem a pozíciómat, és

nagyon nehéz újra a béketeremtő állapotba hozni magamat. Saját magam előtt, de a másik ember előtt is. Ilyenkor, kis terelő szünetet szoktam tartani, amíg megnyugszanak a kedélyek, és újra neki futtatom a partneremet a „bulinak", remélve, hogy nem kapom fel megint a vizet, és nem veszítek megint. Legvégső megoldásom, a később említett mondat. Az „elakadt lemez" résznél lesz példamondat! Imádom. Erre nincs mit tennie...)

ÉRDEKÉRVÉNYESÍTÉS BÉKÉS MÓDJAI

Az előzőekben megismerhettük, hogyan kell asszertívan kommunikálni, most azonban tovább lépünk és megtanuljuk, hogyan kell az érdekeinket érvényesíteni.

Az érdekérvényesítés valójában asszertív kommunikáció és egy megállapodásra való felkészülés ötvözete.

Megtanultuk, fontos kikommunikálni az érzéseinket, mint sem dühösek legyünk és butaságot cselekedjünk vagy a "megpukkadnánk" visszafojtott dühtől. Csak zárójelben, ebből születhetnek a betegségek is.

Vagy, a másik megoldás ismert, sokunk által használt technika, amikor valamit bemagyarázunk magunknak, aminek valószínűleg semmi köze a valósághoz. Ezen órákig töprengünk, hosszasan tudjuk rágni, és kerekítgetni, ferdítgetni. (Erről egy történet, egy vicc jutott eszembe: Nyuszika esete a fűnyíróval… Ismered?)

Sokszor látunk valakit önérvényesítő személynek miközben ő valójában agresszív kommunikációt folytat. Mi úgy érzékeljük, hogy önérvényesítést folytat, mert gyakran eléri, vagy inkább rá erőlteti másokra, vagy éppen kierőszakolja az akaratát. Pedig őt leginkább csak a saját győzelme érdekli, illetve izgatja, nem pedig a megoldás vagy a kölcsönös közös nevező.

Éppen ezért, érdemes odafigyelnünk önmagunkra, hogyan, milyen eszközöket használunk. Illetve, nem hátrány, ha észrevesszük, ha ezekkel bennünket próbál valaki sarokba szorítani!

Fontos, hogy munkatársainkkal, főnökünkkel, családtagjainkkal, szüleinkkel, szeretteinkkel a kommunikációnk mindig asszertív legyen, így egymás jogait, érzéseit tiszteletben tudjuk tartani.

Asszertivitás fontos szerepet kap az érdekérvényesítésben. Feladat még, látni mindkét fél igazát. És azzal hozzáállni, hogy:

- Nincs arra szükségem, hogy igazam legyen. Hiszen én tudom és érzem, IGAZAM VAN. – és ha ez békét ad, akkor tényleg igazam is van. 😉

Na, de hogyan döntsük el, mi az egészséges önérvényesítés szintje, és mi az, ami már egoizmus inkább, vagy önzés?

Íme, egy táblázat ennek megkülönböztetése érdekében!

AZ ÖNÉRVÉNYESÍTÉS

Önérvényesítés, amikor:	Nem önérvényesítés, amikor:
Felismerjük és kifejezésre juttatjuk az igényeket, a negatív és pozitív érzéseket. Világosan és határozottan kérjük, kifejezzük azt, amit szeretnénk. Udvariasan mondunk nem-et, és szabjuk meg a határokat. Kompromisszumot is ajánlhatunk! Megszabadulunk merev elképzelésektől, viselkedésformáktól, terhes kapcsolatoktól és helyzetektől. Felelősséget vállalunk saját érzéseinkért és tetteinkért, „én-közléseket" küldünk. Tiszteljük saját magunkat: odafigyelünk testünk, lelkünk teherbíró képességére.	Semmibe vesszük mások igényeit, érzéseit. Követelőzünk és keresztülvisszük a saját akaratunkat. Agresszívan és elutasítóan mondunk nem-et. Ragaszkodunk a rögzült szokásokhoz, terhes kapcsolatokhoz és helyzetekhez. Másokat vádolunk az érzéseinkért és azért, ami velünk történik. Megpróbálunk „szupermennek" látszani: túlhajtjuk magunkat akkor is, amikor testünk, lelkünk vészjelzéseket ad.

Tisztelünk másokat, és odafigyelünk rájuk! Felkészülünk a kompromisszumra a konfliktus megoldása érdekében. Célokat tűzünk magunk elé és megtervezzük azokat a lépéseket, amelyek ezek eléréséhez vezetnek. Akarjuk azt, és hozzájárulunk ahhoz, hogy mások is boldoguljanak.	Elutasítunk másokat, és mondanivalójukat semmibe vesszük. Elutasítjuk a tárgyalást, hajthatatlanok vagyunk azzal kapcsolatban, amit mi akarunk, még akkor is, ha az elfogadhatatlan a másik fél számára. Célok nélkül élünk. Neheztelünk mások sikeréért vagy boldogságáért. Szarul érezzük magunkat a bőrünkben.

HOGYAN MONDJUNK NEMET

Elsőként azt tisztázzuk, **hogyan NE:**

- meggondolatlanul
- dühből, indulatból,
- „csakazértse" állapotból,
- azonnal, rögtön,
- szándékosan, gonoszságból,
- céltalanul, érdektelenül…

Általában nem szoktunk nem-et mondani indokolatlanul. Inkább azzal van problémánk, amikor szeretnénk nem-et mondani, ám valamilyen körülmény hatására, még sem merünk, és nem tesszük meg. Érdemes már most említeni, hogy általában, vélt hiedelmek tartanak bennünket távol attól, hogy bátran használjuk a nem szócskát. Aztán mert nem használjuk, valóban meg kell szenvednünk, vagy áldozatot kell hoznunk. Fontos, hogy az alábbi technikákat csak indokolt körülmények között

alkalmazzuk, csak olyankor, amikor annak valóban helye van az életünkben.

Ha olyankor is működtetjük, amikor csak manipulációs eszközként használjuk, vagy lustaságból, akkor készüljünk fel, hogy ezt környezetünk nagyon hamar kiszúrja, és ellenünk fordítja. **Hiteltelen embert, kiveti magából a társadalom!** (A politika ebben kivétel, az egyetlen, ami erősíti a törvényt… Ott van minden, mindegy milyen évszámot írunk!)

Van egy „hiedelem", amit többen is hiszünk:

Családomban és a munkahelyen nem mondhatok nemet!

ALAPVETŐEN EZ IGAZ IS LEHETNE….! DE…

Figyelj tovább…..

Hiszen, senkinek sincs javára, ha olyan dolgot csinálsz, vagy olyan munkát végzel, amit nem akarsz, nem tudsz, nem szeretsz, vagy akár nem vagy rá képes. Gondold csak el, mit ér az a beszámoló, aminek az előzményein Te a telefonodat buheráltad, és csak az órádat figyelted. Vagy laknál olyan házban, amit egy alkalmatlan mérnök tervezett? Megennéd azt a sütit, amit nem volt idő kisütni? Elfogadnád az a kötött pulóvert, ami lebomlana rólad? Több ostobaság nem jut eszembe, biztos vagyok benne, hogy érted!

Ebben az esetben is akkor tudsz csak jól működni, ha olyan feladatot látsz el, amihez értesz, ami megfelel a terhelhetőségednek, képességeidnek, ha van kedved megcsinálni. Ha munkakörödben van olyan feladat, amiben nem vagy elég erős, azt bátran közöld feletteseddel, mert akkor nem kell majd nem-et mondanod semmire.

Delegáld, ruházd át a feladatodat feletteseddel olyanra, aki azt örömmel csinálja, és kérj helyette másikat, akár rögtön kettőt is, amit viszont szívesen csinálsz! Így Ő is, Te is elégedett lesztek. Családodnak pedig simán mond meg, hogy szereted őket, és persze, ők is kérhetnek akár kettőt is!

Ám, ha mégis előfordul, hogy nemet kell mondanod, **azt csináld vérprofin.** Természetesen az ÉLET is adja, tanítja a technikákat, ennek köszönhetően, bármilyen területen jól alkalmazhatóak!

Két módon is csinálhatod profin.

Az egyik, az önérvényesítő, asszertív kommunikáció. Ezt már ismered!

0. Beérkezik a mondat a másik féltől…

1. Empátia kimutatása

2. Én-közlés – Én azt érzem,

3. Kérés – Választási lehetőség felkínálása

4. Kérdés – Melyiket választod?

A másik, hosszasabb leírást, lépésről lépésre érdemes betartani. Már az is nagyon sokat segít, ha emlékszel belőle lépésekre!

Olvasd el, megéri. NEM LEHETETLEN betartani, végigcsinálni!!!

Egyszer megérzed az ízét, utána csípőből használhatod.

LÉPÉSEK, AMELYEK NÉLKÜL NEM KÖNNYŰ NEMET MONDANI

Az alábbi lépéseket kell begyakorolni, hogy szükséges, csípőből tüzelve alkalmazzuk, használjuk a tudást!

1. AZ EREDMÉNY MEGTERVEZÉSE

Ismerd fel a helyzetet, mikor akarsz nemet mondani. Jó nagy okosságot mondtam, azt hiszed. Pedig, valódi nehézség a megszokásokban észrevenni, hogy ez az a pillanat, amikor kérnek valamit, és én azt egyáltalán nem akarom! Annyiból könnyű lehet, mert azt a pillanatot kell elcsípned, amikor nem érzed jól magadat!

Tudatosítsd, **fogalmazd meg a negatív érzéseidet**, amelyek az igent mondás lehetőségének felmerülésekor keletkeznek benned.
Mit éreznél, ha igent mondanál?

EGYES ZSÁM, ELSŐ SZEMÉLYBEN fogalmazz! ☺

Nincs általánosítás, vállald fel, valójában mik az érzéseid. Miután elolvastad ezt az oktatási anyagot, soha többé nem kezdhetsz úgy egy mondatot, hogy

- Az emberek… Mi….

Kizárólag úgy, hogy:

- ÉN! Én, úgy érzem…

Döntsd el, milyen eredményt akarsz elérni, milyen az ideális, a reális és a még elfogadható pozíció, vagy helyzet, ha kicsit igent, kicsit nemet mondanál. Latolgasd, és figyelj az érzéseidre. **Gondold végig a másik ember nézőpontját, hogy megérthesd az Ő helyzetét.** Alternatívaként milyen kompromisszumot tudsz javasolni, ha nem éred el azt, amit akarsz?

Tervezd meg, milyen eredményt akarsz elérni. **Ha nem tudod, mit akarsz, senki más sem fogja tudni,** akármilyen jól fejezed is ki magadat!

2. POZITÍV HOZZÁÁLLÁS + A KÖVETKEZMÉNYEK

Úgy fogalmazd meg a mondataidat, már a fejedben, hogy kijelentéseket tartalmazzon, és ne tagadásokat. Ne azzal foglakozz, hogy mit nem akarsz, hanem hogyan lenne neked jobb! Egy gyors idézet egy spirituális oktatótól:

A csodák megtörténhetnek, csak egy dologra kell figyelned:

Ne zárd ki soha a csoda történésének lehetőségét!

Továbbá, tudatosítsd azt a jogodat, hogy „Jogom van meghatározni a saját korlátaimat, kielégíteni az igényeimet és nemet mondani". Tudatosítsd azt is, hogy ennek milyen következményeit kell vállalnod, saját magadra vonatkozóan, és amennyiben ez a közösségedet érinti, ahol dolgozol, velük kapcsolatosan is!

3. ÖNFELTÁRÁS

Mondd el, mit érzel, amikor nemet mondasz. Én – közléseket használj, saját szempontod, saját érzésed legyen megfogalmazva.

Pl.: *„Nem szívesen utasítom vissza, de most nem akarok új feladatot vállalni."*
Pl.: *„Nagy nyomás nehezedne rám, ha éppen most vállalnék el egy másik feladatot."*

4. VILÁGOS, ÉS PONTOS MEGFOGALMAZÁS

Mondd azt, hogy:
„Nem" vagy „Nem akarom"
Ne azt, hogy „nem tudok", „nem áll módomban", „lehetőleg"' vagy „talán", vagy „esetleg"!

Pl.: *„Most semmit nem akarok elvállalni."*

Személyes kedvencem, leginkább önmagamban ennek alapján állítom össze a gondolataimat: Szívből nem tudom megtenni, másként pedig nem akarom!

5. ÖNÉRVÉNYESÍTŐ TESTBESZÉD

Fontos, hogy a mondanivalódat tekinteted, kiállásod, hanghordozásod is tükrözze. Pl.: egyenes testtartás, karok a test mellett nyújtva, határozott hang, jó szemkontaktus, nyílt és őszinte tekintet. (Nézz bele a másik szemébe, vizualizálj, így jutsz be legkönnyebben hozzá!)

6. MUTASS EMPÁTIÁT

Ezzel a módszerrel sem kerülhető el, hogy jelezd, megérted Őt! Mutasd ki, és MOND IS KI, hogy megérted a másik személy álláspontját, helyzetét.

Pl.: „*Megértem, hogy mielőbb el kell készülni a feladattal, de én most nem tudok semmit sem elvállalni.*"

7. ELAKADT LEMEZ

Talán emlékszel, erről írtam korábban. Ha valaki ragaszkodik az álláspontjához és nyomást gyakorol rád,

hogy add a beleegyezésedet, add be a derekadat, mert nem enged az övéből, ismételd meg az elutasítást.

Pl.: „*Most nem akarok új feladatot vállalni.*"

Kedvencem, amikor valaki mégis, és mégis megpróbál kiszedni belőlem valamit, vagy rávenni valamire, amit én nem akarok, akkor ez a Joker mondatom:

- ***Megértem.*** *(mély levegő beszív-kifúj, belenézek mélyen a szemébe, majd folytatom)* ***Ennek ellenére, én mégis úgy döntöttem, hogy nem vállalom / nem akarom.***

8. MEGVALÓSÍTHATÓ KOMPROMISSZUM

Mutasd ki, hogy meg szeretnéd oldani a helyzetet és **nem az illetőt utasítod el, csak az adott kérést.** Ez nagyon fontos, különben személyes ügyet csinálhat belőle, és abban sosincs köszönet. Továbbá, **tegyél javaslatot egy elfogadható alternatívára.**
Pl.: „*Nem kezdem el most rögtön, de előkészítek mindent holnapra.*

9. TANULJ MEG IDŐT KÉRNI!

Szükséged lehet olykor, hogy át kell gondolnod egy kérést, egy feladatot, meg kell szervezned, vagy át kell ütemezned dolgokat. A lényeg, hogy senki nem kényszeríthet arra, hogy azonnal dönts valamiről.

Az is egy módszer lehet, hogy hirtelen semmi nem jut eszedbe, csak azt érzed, ha igent mondanál, akkor úgy éreznéd magadat, mint a mókus, akinek a satuba szorították a mogyoróját. ☺
Tudatosítsd magadban a következő jogot: „Jogom van gondolkodási időt kérni, mielőtt eldöntöm, hogy beleegyezésemet adom-e vagy sem." Fogalmazz világosan és pontosan.

Pl.: *„Nem vagyok biztos benne. Át szeretném gondolni. Felhívlak holnap délután kettőkor és tájékoztatni foglak."*
Pl.:*„Megértettem a helyzetet. Át kell gondolnom, holnap válaszolok!"*

Fontos, hogy határozz meg azonnal időpontot, hogy ne kelljen kérdéssel reagálnia, elég legyen csak meglepetten nyugtáznia!

10. TUDD / TUDATOSÍTSD, MIKOR KELL MÁSKÉNT DÖNTENI!

Ismerd fel, amikor valóban bizonytalan a helyzet, vagy nem éri meg!!!

Van az a pillanat, az a szint, amikor nem érdemes véghez vinni. Egyszerűen, az sokkal nehezebb, mint előre látszott, vagy több energiát, esetleg már SZÍV FÁJDALAMT IS okoz az ügy. Na, az, a NEM ÉRI MEG állapot. Remélem, nagyon kevés ilyen jellegű helyzet adódik majd az életedben!



Mint látod, NEM-et mondani nem egyszerű, de nem lehetetlen!

Csak akkor érdemes, ha valóban indokolt a számodra, vagy nehezedre esik az IGEN kimondása. Ha valóban akadályoztatva vagy, vagy tényleg problémába ütközik. Mindig vedd figyelembe a leírtakat, és ha nem jut eszedbe miért is nem szeretnél nemet mondani, kérj időt azonnal, még a válaszadás előtt. Néha pár perc is elég, csak átfuttatod a fejedben a lehetséges megoldásokat.

Remélem, a leírt ismeretek hasznosak a számodra! Ha kérdéseid adódnak, vagy nem világos valami, fordulj hozzám bizalommal!

Utószóként essen szó erről a könyvről, amit kifejezetten azzal a céllal írtam, hogy könnyebb legyen felismerni, mik a körülményeid, és melyek azok, amiken változtatni tudsz! És, persze, hogyan… Ha még nem szerezted meg, teljes szívből ajánlom!!!

SOK SIKERT a fentiekhez, vagyis az ÉLETHEZ!

Szívélyes üdvözlettel:

Rakovics Éva