

Czy jestem asertywny?



„Czy jestem asertywny?”

Poszukiwanie pracy wymaga inicjatywy w nawiązywaniu kontaktów z pracodawcami. O tym, jak poradzimy sobie na rozmowie kwalifikacyjnej z pracodawcą decyduje bardzo wiele czynników. Możemy spotkać się z sytuacją, która będzie wymagała od nas asertywnego zachowania. Pracodawcę może interesować m.in. to, czy kandydat potrafi bronić własnych poglądów, szanując zarazem zdanie innych ludzi. Od kandydatów na odpowiedzialne stanowiska wymaga się m.in. samodzielnego myślenia, umiejętności podejmowania decyzji, dlatego umiejętność asertywnego zachowania może być wyznacznikiem skuteczności na danym stanowisku.

Należy pamiętać, że asertywność stanowi tylko jedną z możliwości zachowania, która jest wskazana w pewnych okolicznościach, ale w innych lepiej z niej zrezygnować. Zazwyczaj asertywne zachowanie budzi w otoczeniu szacunek. Jednak w pewnych sytuacjach ten sposób postępowania może nas narazić na konflikt i jeśli wolimy go uniknąć postąpimy lepiej, gdy np. zachowamy własne opinie dla siebie.

Prawdopodobnie każdy zna kogoś, kto z łatwością nawiązuje kontakty, swobodnie podejmuje rozmowę i umiejętnie broni własnego stanowiska, co sprawia, że również podczas rozmów z pracodawcą skutecznie sobie radzi nawet z najtrudniejszymi pytaniami. Inni podchodzą do rozmowy z dużym stresem i niepewnością. Można przyjąć, że jest to wynik różnic indywidualnych. Nie oznacza to jednak, że osoby, które mają trudności z wyrażaniem swojego zdania muszą biernie akceptować ten fakt. Zachowanie asertywne można wyćwiczyć jak każdą inną umiejętność. Pierwszym krokiem w treningu asertywności to nabycie umiejętności rozróżniania zachowania asertywnego od agresywnego i uległego.

Asertywność to pojęcie ostatnio bardzo popularne, oznacza zachowanie, dzięki któremu ludzie otwarcie wyrażają swoje myśli, preferencje, przekonania, poglądy, wartości - bez odczuwania wewnętrznego dyskomfortu. Pojęcie to oznacza poczucie pewności siebie i pozytywne nastawienie a zarazem rozumienie czyjegoś punktu widzenia. Asertywność oznacza również umiejętność negocjowania i osiągania realnych kompromisów.

Zachowanie asertywne różni się też od zachowania uległego – zakłada, więc działanie zgodne z własnym interesem oraz stanowczą obronę siebie. Dzięki takiej postawie kontakty z innymi ludźmi stają się łatwiejsze i bardziej satysfakcjonujące.

Agresywność- bywa często mylona z asertywnością. W przypadku zachowań agresywnych dyskusje z innymi osobami są spostrzegane jako pole walki, a celem staje się własna wygrana. W zachowaniach agresywnych np. uznajemy tylko własne opinie lekceważąc jednocześnie opinie innych osób, narzucając im swoje zdanie. Nie liczymy się z innymi, nie słuchamy ich, podejmujemy decyzje bez uwzględnienia stanowiska pozostałych osób. Uległość - polega na respektowaniu opinii, sposobu postępowania innych przy jednoczesnym lekceważeniu i braku umiejętności obrony swojego stanowiska. Zachowania uległe cechuje to, że interesy innych osób stawiamy ponad własnymi, często rezygnując z własnych dążeń, pragnień i potrzeb.

Teoria i praktyka asertywności opiera się na podstawowym założeniu, że każdy człowiek ma takie same prawa i może z nich korzystać dotąd, dopóki nie zaczyna ograniczać praw innych. Różni autorzy różnie definiują prawa asertywności. Anni Towned określa je następująco:

- Mam prawo wyrażać własne myśli i opinie, nawet, jeśli różnią się one od poglądów innych ludzi
- Mam prawo wyrażać własne uczucia i być za nie odpowiedzialnym
- Mam prawo mówić ludziom „tak”

- Mam prawo powiedzieć „nie” bez poczucia winy
- Mam prawo powiedzieć „nie wiem”
- Mam prawo powiedzieć „nie rozumiem”
- Mam prawo zmieniać zdanie bez konieczności i usprawiedliwiania się
- Mam prawo do popełniania błędów i do tego, by czuć się odpowiedzialnym za nie
- Mam prawo prosić o to, czego chcę
- Mam prawo do szacunku innych ludzi oraz do tego, by ich szanować
- Mam prawo do tego, by mnie wysłuchano i traktowano poważnie
- Mam prawo do niezależności
- Mam prawo odnieść sukces
- Mam prawo zdecydować się na brak asertywności

Zasady, takie jak np.: prawo otwartego wyrażania uczuć i opinii - wydają się oczywiste. Jednak w praktyce bardzo często okazuje się, że ludzie mają z tym problemy. Chcąc nauczyć się postępować w sposób asertywny musimy zacząć świadomie korzystać z tych praw. Początki mogą być trudne, dlatego łatwiej ćwiczyć asertywność w codziennych sytuacjach, by potem móc swobodnie korzystać z niej podczas sytuacji bardziej oficjalnych, do których należy spotkanie z pracodawcą. Poniżej przedstawiono przykłady sytuacji z życia prywatnego i zawodowego, w których asertywna obrona swoich praw może zadecydować o skuteczności naszych działań.

Asertywność wiąże się z umiejętnością odmawiania. Ważnym elementem treningu asertywności jest czytelne, bezpośrednie, uczciwe i stanowcze mówienie „nie” w odpowiedzi na prośby, których nie chcemy spełnić. Są osoby, dla których mówienie „nie” wiąże się z obawą przed gniewem innych osób, bądź utratą ich sympatii. Jeżeli człowiek przez dłuższy czas robi coś, na co nie ma ochoty, często zaczyna się złościć, może czuć się skrzywdzony i zaczyna obwiniać inne osoby. Jeżeli trwa to zbyt długo, to nie wyrażony gniew może przerodzić się we wrogość. Czasem wystarczy drobne wydarzenie, aby nagromadzenie złości i żalu spowodowało wybuch gniewu nieadekwatny do bezpośredniej przyczyny, ale proporcjonalny do odczuwanych emocji. Asertywna odmowa powinna zawierać słowo „nie” oraz jasną informację o tym, jak zamierzamy postąpić. Dobrze jest, gdy odmowa obejmuje też wyjaśnienie – dzięki temu rozmówca może lepiej zrozumieć nasze postępowanie. Na przykład:

- *Nie, nie pożyczę Tobie tej książki, ponieważ nie zwróciłeś mi jeszcze dwóch poprzednich.*

- *Nie, nie przyjdę na dzisiejsze spotkanie, gdyż będę zajęty.*

Asertywna odmowa nie zawiera pretensji, ani usprawiedliwień. Jednak, jeżeli obawiamy się, iż nasza odpowiedź może być zinterpretowana jako sygnał braku sympatii, możemy dodać łagodzący komentarz:

- *Nie, nie pójdę dzisiaj z Tobą do kina. Zaplanowałam dzisiejsze popołudnie w inny sposób, ale z przyjemnością wybiorę się z Tobą w przyszłym tygodniu.*

Zachowaniom asertywnym towarzyszy spokojny, ale stanowczy i zdecydowany ton wypowiedzi. Osoba przestrzegająca zasad asertywności zachowuje poczucie szacunku wobec samego siebie i innych, a także osiąga satysfakcję wynikającą z otwartego zaprezentowania własnego zdania.

Osoby mające kłopot z odmawianiem czują się zwykle nie w porządku wobec drugiej osoby. Dlatego, albo szukają przebaczenia – stąd przepraszenie, usprawiedliwianie – albo próbują dowieść, że to partner jest nie w porządku, skoro zgłasza prośbę, której trzeba odmówić – stąd pretensje. Często formą nieasertywnej odmowy jest połączenie tych dwóch postaw. Na przykład:

- *Niestety, przepraszam, ale naprawdę chyba nie dam rady przyjść na to spotkanie. Dlaczego informujesz mnie o tym tak późno?*

Ważna jest również założenie, że każdy ma prawo do subiektywnego punktu widzenia i własnej opinii. Wiele osób, uważa, że na dany temat istnieją jakieś „jedynie słuszne” stwierdzenia, w związku z tym każda opinia musi być albo prawdziwa, albo fałszywa. Jeżeli dwie osoby mają odmienne opinie,

oznacza to, że muszą się one zmierzyć się ze sobą, gdyż tylko jedna z nich może mieć rację. Gdy ludzie rozumują w ten sposób, rozbieżne opinie stanowią dla nich źródło napięcia, a nawet uczucie przykrości. Ludzie dokonują wielu zabiegów, aby te nieprzyjemne odczucia zminimalizować. Mogą w tym celu próbować upodobnić swoją opinię do opinii partnera. Jeżeli i druga strona tak uczyni, wówczas obie strony uzgodnią wspólny punkt widzenia. Często jednak, kiedy dwie osoby reprezentują różne poglądy, jedna z nich może na siłę próbować skłonić drugą do zmiany sposobu myślenia, sugerując, że partner powinien myśleć i mówić co innego.

Dostrzegając rozbieżność opinii postąpimy asertywnie, gdy zakomunikujemy partnerowi, że akceptujemy fakt, iż ma on odmienne zdanie. Wymieniając opinie nie należy starać się za wszelką cenę przekonać partnera do własnego stanowiska. Lepiej jest przedstawić i wyjaśnić swój punkt widzenia w taki sposób, aby druga osoba mogła go lepiej zrozumieć. Oznacza to, że zamiast mówić:

„Pan nie ma racji. To bzdura, co pan uważa”.

Można powiedzieć na przykład:

„Widzę, że mamy zupełnie odmienne zdania w tej sprawie”.

Powyższe zdanie wypowiedziane zdecydowanym tonem może stanowić skuteczną formę obrony, nawet, gdy ktoś wywiera na nas nacisk, sugerując, że nasze poglądy są mniej wartościowe niż jego. Natomiast, jeśli nie mamy racji, umiejętność przyznania się do tego pomoże stworzyć atmosferę, która pozwoli nam zachować wiarygodność. Otwarcie uznając własną omyłność, sprawimy wrażenie osoby bardziej zrównoważonej, rozsądnej i rzeczowej.

Asertywność może także pomóc nam poradzić sobie z trudnymi pytaniami podczas rozmowy kwalifikacyjnej. Nie powinniśmy wpadać w panikę, gdy padnie pytanie pozornie wymagające natychmiastowej odpowiedzi. Warto pamiętać, o tym, że podstawowa zasada asertywności pozwala nam przyznać się, że nie zrozumieliśmy danego pytania. Można poprosić o jego powtórzenie, bądź czas do namysłu. Chwila skupienia pozwoli nam:

- Upewnić się, czy dobrze zrozumiałeś swojego rozmówcę
- Zastanowić się nad odpowiedzią
- Uświadomić sobie, co tak naprawdę chcesz przekazać
- Pomyśleć nad korzystnym sposobem przekazania treści

Wielu kandydatów obawia się, że podczas spotkania z pracodawcą zapadnie krępująca cisza. Warto podtrzymać rozmowę, wyrażając zainteresowanie słowami naszego rozmówcy, bądź prośbą o dodatkowe informacje (mamy prawo do wyrażania próśb) np.:

- „To ciekawe, co pan mówi. Proszę pozwolić mi chwilę pomyśleć”
- „Wydaje mi się, że nie do końca zrozumiałem, o czym rozmawiamy. Czy może pan wyjaśnić?”
- „Poruszył pan bardzo ważną kwestię. Czy może pan powtórzyć?”
- „Może powtórzę pana słowa, aby upewnić się, czy dobrze zrozumiałem”

Każdy może postępować w sposób asertywny nie tylko podczas rozmowy z pracodawcą, ale także w innych sytuacjach zawodowych, jak i prywatnych. „Prawa asertywności” są uniwersalne i stanowią dla nas wsparcie w wielu trudnych momentach. Jednak pamiętajmy również o tym, że asertywność powinna być zachowaniem celowym, a więc świadomym. Mamy prawo m.in. do obrony siebie i swojego zdania, ale możemy z tego prawa nie skorzystać, wtedy, gdy znajdziemy się w sytuacji, w której ten sposób zachowania jest niewskazany np., kiedy obawiamy się sprowokować naszego rozmówcę do agresji słownej lub fizycznej, a tego przecież chcemy uniknąć. Ważna jest nasza świadomość, iż w danej sytuacji możemy z asertywności skorzystać lub zrezygnować.